

Alma Mater Studiorum – Università di Bologna

DOTTORATO DI RICERCA IN

Studi Globali e Internazionali – Global and International Studies

Ciclo XXX

Settore Concorsuale: 14/B2 Storia delle Relazioni Internazionali, delle Società e delle Istituzioni extraeuropee

Settore Scientifico Disciplinare: SPS/13 Storia e Istituzioni dell'Africa

TITOLO TESI

**‘NUOVA AGRICOLTURA’ E POVERTÀ RURALE IN
TANZANIA. CONTRACT FARMING E LAVORO SALARIATO
NELL’INDUSTRIA ORTOFRUTTICOLA**

Presentata da: Fabio De Blasis

Coordinatore dottorato

Daniela Giannetti

Supervisore

Arrigo Pallotti

Esame finale anno 2018

Ringraziamenti

Questo lavoro non sarebbe stato possibile senza il supporto di innumerevoli persone che hanno saputo consigliarmi, sostenermi e spronarmi durante un lungo percorso di ricerca durato oltre tre anni. Un ringraziamento particolare al mio supervisore Arrigo Pallotti e al gruppo degli ‘africanisti’ del Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali dell’Università di Bologna. Grazie anche a tutti coloro che mi hanno sostenuto durante il mio periodo di ricerca in Tanzania, tra i quali Kenneth Bengesi e Justin Ringo della Sokoine University of Agriculture, il mio interprete Samuel, la direttrice della Tanzania Horticultural Association Jacqueline Mkindi, tutto lo staff di VECO East Africa e tutti gli amici tanzaniani che mi hanno fatto sentire a casa e hanno arricchito la mia esperienza umana.

Dedico questa tesi alla mia famiglia, che ha sostenuto le mie scelte e permesso di realizzare i miei obiettivi, e ai miei amici più cari che hanno saputo starmi vicino nei momenti più difficili.

INDICE

INTRODUZIONE.....	6
CAPITOLO 1: Agricoltura, mercati globali e povertà rurale in Africa Sub-sahariana: dal ‘ <i>getting prices right</i> ’ alla ‘ <i>horticulture revolution</i> ’	16
1.1 Trasformazioni agrarie nell’era neoliberista.....	20
1.2 Agricoltura e povertà: approcci e politiche.....	29
1.3 Il contract farming e la ‘nuova agricoltura’	41
CAPITOLO 2: Indipendenza, socialismo, agricoltura e sviluppo (1961-1986).....	56
2.1 Le prime politiche di sviluppo del Tanganyika indipendente (1961-1967).....	59
2.2 La produzione agricola fino al 1967: verso la Dichiarazione di Arusha.....	65
2.3 La Dichiarazione di Arusha, l’Ujamaa e il socialismo.....	69
2.4 La produzione agricola dopo la Dichiarazione di Arusha e la crisi economica.....	76
CAPITOLO 3: Agricoltura, sviluppo e povertà dall’aggiustamento strutturale allo ‘Stato svilupppista’	88
3.1 Aggiustamento strutturale, agricoltura e trasformazioni nel mondo rurale (1985-1995).....	88
3.2 ‘Post-Washington Consensus’, agricoltura e sviluppo (1995-2005).....	101
3.3 Agricoltura, povertà e sviluppismo (2005-2015).....	111
CAPITOLO 4: L’industria ortofrutticola nel ‘corridoio Lushoto-Moshi-Arusha’	137
4.1 La produzione ortofrutticola per il mercato interno: i distretti di Lushoto, Meru e Moshi nelle regioni Tanga, Arusha e Kilimanjaro.....	137
4.2 Le esportazioni ortofrutticole: dal caffè ai fiori fino alle ‘pack house’	163
4.3 Contract farmer e orticoltura: i produttori di piselli, fagiolini, avocado e frutti della passione.....	175
CAPITOLO 5: Agricoltori a contratto e nuove filiere globali nei distretti di Meru, Moshi e Lushoto.....	190
5.1 Chi sono gli agricoltori a contratto?.....	190
5.2 Accesso alla terra, produzione agricola e ‘nuove colture’	201
5.3 Nuove colture, lavoro agricolo e ‘cottimizzazione’	218
5.4 Reddito, opportunità e problemi del <i>contract farming</i>	224
CAPITOLO 6: Lavoratori agricoli salariati e nuove filiere globali nei distretti di Moshi e Meru.....	249
6.1 Chi sono i lavoratori agricoli salariati?.....	250
6.2 Mercato del lavoro e condizioni lavorative.....	258
6.3 Reddito, disuguaglianze e <i>deagrarianisation</i>	270
CONCLUSIONI.....	281
INDICE DELLE FIGURE E DELLE TABELLE.....	295
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI.....	300
APPENDICE.....	317

Abstract

Questo studio ha analizzato gli effetti della globalizzazione agroalimentare sulla povertà rurale in Tanzania, inquadrando il fenomeno nei più ampi processi di cambiamento politico, sociale ed economico in corso nel Paese e nel continente africano. Dopo un lungo periodo di disinteresse tanto del settore pubblico quanto di quello privato, negli ultimi anni è infatti emersa una nuova attenzione da parte dei governi nazionali, dei donatori e degli investitori esteri verso l'agricoltura e la terra africana. Come suggerito dalla Banca Mondiale con la pubblicazione del World Development Report 2008, il governo tanzaniano ha intrapreso una strategia di sviluppo che pone grande enfasi sull'attrazione di investimenti esteri nel settore agricolo, sulla creazione di 'cluster agroindustriali' e sulla diffusione di nuove colture 'high value' e 'labor intensive' per l'esportazione nel mercato internazionale. I donatori e il governo tanzaniano ritengono infatti di facilitare la riduzione della povertà sia attraverso la creazione di nuovi posti di lavoro nelle imprese agricole, sia tramite l'inclusione degli agricoltori locali nelle nuove filiere regionali e globali. La ricerca ha preso come caso di studio il recente sviluppo dell'industria ortofrutticola orientata all'esportazione – definita dalla stessa Banca Mondiale come 'la nuova agricoltura africana' - nelle zone montane delle regioni di Kilimanjaro, Arusha e Tanga, focalizzandosi in particolare sulle condizioni degli agricoltori coinvolti nella produzione di 'nuove colture' per il mercato globale attraverso i programmi di *contract farming* (CF) e sulle condizioni dei lavoratori salariati impiegati dalle imprese agricole e dagli stessi produttori tanzaniani. Lo studio contribuisce al dibattito internazionale sulle trasformazioni agrarie, sul ruolo dell'agricoltura, dello Stato, del mercato e della cooperazione internazionale nel processo di sviluppo in Tanzania e in Africa sub-sahariana.

This Thesis deals with the impacts of globalization on rural poverty in Tanzania. It does so by looking at the wider process of political and socioeconomic change in the country as well in other sub-Saharan countries in the last decades. Since the beginning of the new century, there has been a growing interest by national governments, private investors and international donors in the African agriculture. As suggested by the World Bank in the World Development Report 2008, the Tanzanian government is implementing a development strategy aimed at attracting foreign investments in agriculture, at creating agro-industrial corridor and clusters and at promoting the production and export of high-value and labour-intensive products. Through this strategy, international donors and the Tanzanian government believe to foster the reduction of poverty by either the creation of wage labour and the inclusion of smallholder farmers in the emerging 'global value chains'. This study

has taken the development of the horticultural industry in the northern regions of Tanga, Kilimanjaro and Arusha as case study. Within the actors involved in industry, this research has focused on the one hand on the impacts of contract farming, and on the other on the impacts of wage labor on poverty and inequality. The study contributes to the international debate on agrarian change and transformations and on the role of the State, market, agriculture and donors in the development process in Tanzania as well in other Sub-Saharan countries.

INTRODUZIONE

Lo sviluppo rurale e agricolo sono oggi al centro dei dibattiti internazionali sullo sviluppo per le grandi potenzialità che racchiudono in termini di riduzione della povertà, crescita economica e trasformazione strutturale. Nonostante diversi Paesi abbiano raggiunto dei tassi di crescita economica sostenuti, nel continente africano la povertà rurale e l'insicurezza alimentare rimangono estremamente elevate,¹ mentre l'agricoltura impiega ancora una larga quota della popolazione - sebbene assieme ad altre attività economiche spesso informali - e gli agricoltori continuano a incontrare grandi difficoltà di accesso al credito, alle informazioni, agli input e al mercato. L'UNDP (2015) ha definito la crescita economica registrata a partire dagli inizi degli anni 2000 in numerosi paesi dell'Africa sub-sahariana come una '*jobless growth*' che ha avuto degli effetti solo marginali sulle condizioni di vita della maggioranza della popolazione del continente. Tuttavia, dopo quelli che da molti studiosi (Oya 2010; Havnevik et al. 2007) vengono considerati come 'i decenni persi' per l'agricoltura in Africa sub-sahariana, entrata in una profonda crisi negli anni 80' e '90, gli ultimi quindici anni hanno visto nascere una serie di importanti iniziative nazionali e internazionali che hanno riportato il settore agricolo al centro delle politiche di sviluppo rurale. Una nuova enfasi verso l'agricoltura africana ha influenzato infatti non solo il dibattito sulle strategie per la riduzione della povertà e i programmi della cooperazione internazionale e dei donatori, ma anche le politiche economiche di numerosi governi.

Con la Dichiarazione di Maputo (2003), i governi africani si sono impegnati a devolvere il 10% della spesa pubblica al settore agricolo, ponendosi in forte rottura rispetto alle politiche del decennio precedente. Nel 2008 la Banca Mondiale ha dedicato il World Development Report (WDR) all'agricoltura, riconoscendone la fondamentale importanza per la riduzione della povertà e proponendo un "nuovo paradigma per lo sviluppo basato su una partnership tra settore pubblico e settore privato" (WB 2007:42). Negli anni più recenti, fattori quali la relativa stabilità politica raggiunta in alcuni Paesi, la globalizzazione agroalimentare e la ricerca di energie alternative al petrolio hanno inoltre favorito la crescita dell'interesse di nuovi investitori privati ed esteri nella terra africana, suscitando un intenso dibattito circa gli effetti di questo fenomeno sulle condizioni delle popolazioni rurali (Cotula 2013).

La Banca Mondiale (2011) ritiene che diversi paesi dell'Africa sud-orientale, tra i quali la Tanzania, possano cogliere le opportunità che si stanno creando con i cambiamenti del sistema agroalimentare

¹ Il 41% della popolazione in Africa sub-sahariana vive con meno di 1.90 dollari al giorno. Dati relativi al 2013 (World Bank dataset <https://data.worldbank.org/topic/poverty?locations=ZG>).

globale per favorire la commercializzazione del settore agricolo, la creazione di posti di lavoro salariati, l'aumento delle esportazioni di 'nuovi prodotti' non tradizionali (fiori, frutta e verdura, colture energetiche) e lo sviluppo dell'agroindustria. Diversi governi africani stanno infatti attuando politiche di attrazione degli investimenti privati ed esteri in agricoltura attraverso incentivi fiscali per gli investitori, la concessione di terreni agricoli a condizioni vantaggiose, l'istituzione di zone economiche speciali e la creazione di 'corridoi agricoli' e 'cluster agroindustriali'. Allo stesso tempo, con il supporto di alcuni programmi dei donatori, questa strategia di sviluppo ripone una grande enfasi sulla necessità di coinvolgere i piccoli agricoltori locali nelle nuove filiere agricole regionali e globali per assicurare il massimo risultato dal punto di vista della riduzione della povertà.

Una delle recenti novità in alcuni Paesi dell'Africa sub-sahariana è stata lo sviluppo dell'industria ortofrutticola per l'esportazione, definita dalla Banca Mondiale come 'la nuova agricoltura' africana (WB 2007). Secondo la Banca Mondiale, il settore ortofrutticolo presenta allo stesso tempo l'opportunità per la diversificazione della produzione e la riduzione della dipendenza dalle esportazioni di pochi prodotti 'tradizionali', per la creazione di posti di lavoro utilizzando terreni di dimensioni contenute² - data la natura *labor intensive* delle produzioni - e per l'inclusione degli agricoltori locali nelle nuove filiere attraverso dei programmi di agricoltura a contratto del settore privato (WB 2007). Nel *contract farming*, le imprese agricole stipulano dei contratti o degli accordi orali con gli agricoltori locali – spesso riuniti in cooperative o associazioni - per l'acquisto di una determinata quantità di prodotto per un determinato periodo di tempo ad un prezzo stabilito in anticipo, spesso fornendo semi, fertilizzanti e insetticidi a credito, e si occupano di trasportare i raccolti dai terreni degli agricoltori fino ai propri stabilimenti, ai porti o agli aeroporti. Il *contract farming* è considerato sempre più dai donatori e dai governi africani come una forma di business inclusivo che permette di risolvere o attenuare i problemi strutturali di carenza delle infrastrutture, di scarsa disponibilità di input, difficoltà di accesso al mercato e alle informazioni sui prezzi che affliggono gli agricoltori (WB 2011; USAID 2015). Inoltre, l'agricoltura a contratto è considerata come un mezzo per facilitare la diffusione di 'buone pratiche agricole moderne' e lo sviluppo della piccola imprenditoria rurale (Smalley 2013). Infine, il *contract farming* è considerato come un'alternativa alle grandi produzioni intensive – soprattutto dove la disponibilità dei terreni è scarsa

² A differenza invece delle colture energetiche per la produzione di biocarburanti. Alcuni studiosi considerano le politiche di concessione di vaste aree di terra alle imprese estere per la produzione di biocarburante (e non solo) un fenomeno estremamente negativo, che minaccia l'accesso terra delle popolazioni rurali e rischia di trasformare i piccoli contadini africani in produttori sottopagati di materie prime o in braccianti agricoli senza terra.

– che alcuni studiosi considerano come una minaccia ai diritti di accesso alla terra delle popolazioni locali.

La Tanzania è uno dei numerosi paesi africani nei quali, nonostante la rapida crescita economica, la grande maggioranza della popolazione dipende ancora dalle attività agricole per la sopravvivenza e i livelli di povertà e insicurezza alimentare rimangono sensibilmente elevati.³ Dopo aver sperimentato circa un ventennio di politiche socialiste (1967-1986), le quali hanno portato a significativi miglioramenti nell'accesso della popolazione rurale ai servizi sociali ma non sono riuscite nel loro intento di trasformazione economica e di piena riduzione della povertà (Coulson 2013), il governo tanzaniano ha adottato delle riforme radicali che hanno interessato in particolare il settore agricolo. La liberalizzazione del settore agricolo e i tagli alla spesa pubblica per l'agricoltura e i servizi sociali imposti dai donatori e dalle istituzioni finanziarie internazionali, assieme alla mancanza di investimenti privati nell'economia che avrebbero dovuto sostituire quelli pubblici, provocarono nell'immediato un peggioramento delle già precarie condizioni della maggioranza della popolazione rurale e una crescita delle disuguaglianze (WB 1996). L'attuazione dei Piani di Aggiustamento Strutturale (PAS) accelerò inoltre un più ampio processo di profondo cambiamento nelle strategie di sopravvivenza e di arricchimento delle popolazioni rurali (Ponte 2002; Bryceson 2000). Gli alti costi sociali ed economici delle riforme economiche ancorate al modello dei PAS e la scarsa performance dell'agricoltura portarono il governo tanzaniano a rivedere la propria strategia di sviluppo a partire dalla seconda metà degli anni '90. Nel contesto di un ripensamento del modello di sviluppo neoliberista a livello globale e del processo di democratizzazione interno, l'agricoltura, che impiega ancora oggi oltre il 65% della popolazione del Paese, tornò ad essere considerata come un settore centrale nelle politiche di sviluppo economico e rurale. A partire dagli inizi degli anni 2000, il miglioramento delle condizioni dei piccoli agricoltori e la modernizzazione e la commercializzazione del settore agricolo sono tornati ad essere tra le maggiori priorità delle politiche di riduzione della povertà del governo tanzaniano (URT 2001; URT 2006; URT 2011). Questa nuova enfasi sul settore agricolo ha coinciso anche con un apparente riconoscimento del bisogno di un maggior coinvolgimento dello Stato nelle politiche di sviluppo. Come suggerito anche dal 'nuovo paradigma di sviluppo' proposto dalla Banca Mondiale nel 2008 (WB 2007), il governo tanzaniano ha affermato di recente di voler perseguire (nuovamente) l'obiettivo della 'rivoluzione verde' attraverso una 'partnership tra settore pubblico e settore privato e tra grandi imprese e piccoli agricoltori' (URT 2011:23; URT 2009). Da un lato, negli ultimi 15

³ Il 49% della popolazione vive con meno di 1.90 dollari al giorno. Calcolato con parità di potere d'acquisto ai prezzi del 2011 (WB dataset, <http://povertydata.worldbank.org/poverty/country/TZA>).

anni il governo tanzaniano ha aumentato (modestamente) la spesa pubblica nel settore agricolo reintroducendo i sussidi per i fertilizzanti, i semi e gli insetticidi nella produzione di alcune colture alimentari e da esportazione ‘tradizionali’, investendo nell’espansione dei sistemi di irrigazione e nella costruzione e riabilitazione di magazzini per lo stoccaggio dei prodotti (in particolare del mais). Dall’altro, la nuova politica agricola lanciata con il programma Kilimo Kwanza (URT 2009) sta cercando di attirare gli investimenti privati ed esteri con il fine di ‘sviluppare dei cluster agroindustriali’ nel Paese nei quali produrre su larga scala fertilizzanti e insetticidi, colture alimentari per il mercato interno, colture ‘non tradizionali’ per l’esportazione (colture energetiche e prodotti ortofrutticoli) e trasformare i prodotti (URT 2011). Dal programma Kilimo Kwanza è nato il progetto *Southern Agricultural Corridor of Tanzania* (SAGCOT), il quale intende “trasformare l’agricoltura tanzaniana coniugando gli interessi degli investitori esteri e privati, dei grandi e medi imprenditori agricoli e dei piccoli agricoltori”: SAGCOT ha l’obiettivo di “portare a produzione 350.000 ettari di terra, creare un milione di posti di lavoro e trasformare 150.000 piccoli contadini in piccoli imprenditori di successo fortemente orientati al mercato attraverso l’agricoltura a contratto” (URT 2011:12).

Mentre la trasformazione in chiave agroindustriale dell’agricoltura tanzaniana nel suo complesso è ancora in uno stadio del tutto embrionale, nelle regioni nord-orientali di Arusha, Kilimanjaro e (in misura inferiore) Tanga sta emergendo processo di ‘agro-industrializzazione’ e ‘clusterizzazione’ del settore ortofrutticolo (Cooksey 2011: FAO 2012). Nelle prime due regioni, la crisi dell’industria del caffè, le liberalizzazioni economiche e la politica di attrazione degli investimenti esteri attuata dal governo tanzaniano hanno stimolato lo sviluppo delle prime produzioni di fiori per l’esportazione da parte di imprese estere già dalla metà degli anni ’90 (TAHA 2016). Nel corso degli ultimi quindici anni, nuovi investimenti esteri nella produzione ortofrutticola hanno provocato un rapido processo di diversificazione dell’industria verso colture ad alto valore come i fagiolini, i piselli e l’avocado per l’esportazione nel mercato europeo. Inoltre, gli investimenti esteri più recenti hanno interessato non solo la produzione, ma anche il confezionamento dei prodotti in loco: alcune imprese esportano infatti questi prodotti già confezionati dal nord della Tanzania (o dal Kenya), utilizzando delle ‘pack house’ all’interno delle zone economiche speciali e acquistando dai propri fornitori attraverso programmi di agricoltura a contratto. Con il supporto dei donatori internazionali, anche alcune migliaia di piccoli agricoltori dei distretti di Moshi, Meru, e Lushoto sono stati coinvolti nel *contract farming* per la produzione delle ‘nuove colture globali’. Lo sviluppo nell’industria, soprattutto primi due distretti, ha generato un aumento consistente della domanda di lavoratori agricoli salariati nelle imprese agricole, nei centri di confezionamento dei prodotti e nei

terreni degli agricoltori locali. Secondo il governo tanzaniano e i donatori, l'industria ortofrutticola per l'esportazione può contribuire alla riduzione della povertà sia attraverso la creazione di posti di lavoro salariati nelle imprese agricole estere e nelle aziende esportatrici, sia attraverso il coinvolgimento degli agricoltori tanzaniani – attraverso la loro aggregazione in cooperative o associazioni - nei programmi di *contract farming* (USAID 2015; URT 2011; URT 2015; TAHA 2016).

La seguente tesi si è posta l'obiettivo di analizzare gli effetti e le modalità dello sviluppo dell'industria contestualizzando il fenomeno all'interno dei processi di cambiamento politico, sociale ed economico in corso nel Paese e in particolare nelle tre regioni nord-orientali. Secondo alcuni studiosi, in Tanzania e in altri paesi del continente sono infatti in corso dei processi di forte cambiamento del mondo rurale. Questo studio ha analizzato la diffusione delle nuove colture da esportazione cercando di comprendere come queste si inseriscano all'interno dei processi di cambiamento delle pratiche agricole e delle strategie produttive degli agricoltori, di 'de-agrarianizzazione' e di 'differenziazione sociale' che secondo diversi studiosi sono stati accelerati negli ultimi due decenni in Tanzania e in altri paesi africani (Bryceson 2000; Ponte 2002; Mueller 2011). Alcuni studiosi ritengono infatti che all'interno delle zone rurali di diversi paesi, sebbene la piccola agricoltura familiare continui ad essere ampiamente diffusa, stia (ri)emergendo una minoranza di agricoltori fortemente orientata al mercato che "accumula ricchezza" attraverso le attività agricole "nonostante l'agro-pessimismo africano" (Oya 2010: 145). Nello stesso tempo, una parte della popolazione rurale non riesce ad ottenere un reddito dalla produzione agricola ed è costretta a ricercare lavori nell'economia informale extra-agricola a causa della mancanza di alternative stabili e formali (Ellis 1998; Bryceson 2000; Mueller 2015).

La ricerca ha cercato di comprendere gli effetti della crescita dell'industria ortofrutticola per l'esportazione sulla povertà rurale rivolgendo l'attenzione sugli 'agricoltori a contratto' e sui lavoratori agricoli coinvolti nella produzione e nella raccolta dei fagiolini, dei piselli, dei frutti della passione dell'avocado nei distretti di Meru, Moshi e Lushoto – tra i pochi nel Paese coinvolti dalla diffusione delle 'nuove colture'. Da una parte, questo studio ha posto l'attenzione sugli impatti della coltivazione delle nuove colture sui redditi degli agricoltori coinvolti nel *contract farming*, sull'analisi dei rapporti tra questi ultimi e gli esportatori all'interno delle nuove filiere globali, sul funzionamento, le opportunità e i problemi dell'agricoltura a contratto. Mentre alcuni studi hanno analizzato gli effetti della crescita della nuova agricoltura focalizzandosi solo sui piccoli agricoltori che partecipano alle nuove filiere attraverso le loro associazioni degli agricoltori o cooperative –

spesso sostenuti dalla cooperazione internazionale (FAO 2012), questa ricerca ha cercato di includere tutti i produttori coinvolti nel *contract farming*: gli agricoltori che appartengono ad associazioni e hanno stipulato dei contratti scritti con gli esportatori, gli agricoltori che appartengono a associazioni informali e hanno stipulato solo degli accordi orali con le aziende esportatrici e gli agricoltori che coltivano i nuovi prodotti individualmente. In letteratura vi è infatti un intenso dibattito infatti sulla capacità del *contract farming*, in particolare nell'industria ortofrutticola, di includere i produttori più poveri e contribuire così alla riduzione della povertà (Oya 2012, Swinnen et al. 2013; Bernstein 2010; Smalley 2013). Assumendo questa prospettiva è stato possibile comprendere sia le diverse caratteristiche socioeconomiche degli agricoltori (chi sono gli agricoltori coinvolti?), sia come le opportunità e i problemi della coltivazione dei nuovi prodotti si differenzino sulla base delle diverse condizioni socioeconomiche, dei modelli produttivi e della posizione geografica (quali agricoltori beneficiano?).

Inoltre, mentre alcune ricerche hanno rivolto l'attenzione sulle condizioni dei lavoratori agricoli impiegati nelle imprese agricole con un contratto, giungendo alla conclusione che l'industria ortofrutticola apporta un contributo positivo alla riduzione della povertà con la creazione di posti di lavoro (Maertens et al. 2009, FAO 2012; Van den Broeck et al. 2016), questo studio ha cercato di includere anche i lavoratori agricoli che sono impiegati su base temporanea e informale dalle imprese agricole e dagli agricoltori tanzaniani nella raccolta dei 'nuovi' prodotti. Alcuni studiosi ritengono che a causa dei profondi cambiamenti in corso nelle aree rurali del nord della Tanzania e in Africa sub-sahariana in generale, per analizzare gli impatti della 'nuova agricoltura' sulla povertà rurale sia indispensabile concentrarsi sugli effetti di questa ultima sul lavoro anche al di fuori delle imprese agricole (Oya 2012). In letteratura alcuni ritengono infatti che la fascia più povera della popolazione, nonostante la persistenza dell'agricoltura familiare nelle aree rurali, sia sempre più coinvolta nel mercato del lavoro informale a causa dell'impossibilità di ottenere del reddito dalla produzione agricola e della crescente necessità di denaro per soddisfare i bisogni primari familiari (Cramer et al. 2017). Per questa ragione, la ricerca ha analizzato anche gli effetti della diffusione di nuove colture sul mercato del lavoro informale e verificato le condizioni di lavoro dei braccianti che cercano impiego su base giornaliera. In questo modo, lo studio ha analizzato le condizioni di tutte le tipologie di lavoratori impiegati nell'industria (chi sono i lavoratori?), cercando di comprendere gli effetti del lavoro salariato sui redditi e sulle condizioni socioeconomiche a seconda delle modalità di partecipazione al mercato del lavoro ortofrutticolo (quali beneficiano?).

Una particolare attenzione è stata rivolta infine all'analisi delle disuguaglianze, verificando le disparità di accesso ai beni di consumo e alle risorse produttive e i livelli di reddito sia tra gli agricoltori, sia tra i lavoratori agricoli. In questo modo si è cercato di analizzare il livello delle disuguaglianze non solo tra le condizioni degli agricoltori e quelle dei lavoratori agricoli, ma anche all'interno degli stessi produttori e degli stessi lavoratori. Nonostante i dati governativi mostrino livelli di disuguaglianza relativamente bassi se comparati ad altri Paesi in Via di Sviluppo e altre regioni del mondo⁴, alcuni studiosi ritengono che la disuguaglianza nelle zone rurali stia aumentando fortemente negli ultimi anni, in Tanzania come in altri paesi dell'Africa sub-sahariana (Ponte 2002; Maghimbi 2011; Oya 2013; Cramer et al. 2017). Assumendo questa prospettiva, lo studio si è posto l'obiettivo di comprendere gli effetti della crescita dell'industria ortofrutticola sulla povertà rurale e sulla disuguaglianza, contribuendo al dibattito sui cambiamenti sociali ed economici del mondo rurale africano e sul ruolo dello Stato, del mercato, della cooperazione internazionale e dell'agricoltura nel processo di sviluppo.

Domande di ricerca

Lo studio è basato sulle seguenti domande di ricerca:

- Come si inserisce lo sviluppo della 'nuova agricoltura' all'interno dei più ampi processi di cambiamento politico, economico e sociale in corso nel Paese e nelle zone montane delle regioni di Arusha, Kilimanjaro e Tanga?
- Chi sono gli agricoltori a contratto? Quali agricoltori sono stati inclusi nelle nuove filiere? Quali differenze socioeconomiche si riscontrano all'interno dei produttori coinvolti? Come si differenziano le opportunità, i problemi, le rivendicazioni tra di essi?
- Chi sono i lavoratori agricoli salariati? Quali differenze socioeconomiche si riscontrano all'interno dei lavoratori? Come si differenziano le opportunità, i problemi e le rivendicazioni tra di essi?
- Quale sono gli impatti della 'nuova agricoltura' sulla povertà rurale e sulla disuguaglianza?

Metodologia e struttura della tesi

Questo lavoro è stato realizzato coniugando la ricerca bibliografica con quella empirica e utilizzando fonti secondarie e fonti primarie: la prima parte della tesi è basata principalmente su fonti secondarie

⁴ Secondo la Banca Mondiale, ad esempio, l'indice GINI in Tanzania è di 37.8, contro 63.4 in Sudafrica, 44.3 in Perù, 51.3 in Brasile, 42.2 in Cina, 51.1 in Colombia e 45.8 in Bolivia. Dati tratti dal World Bank Dataset https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?year_high_desc=false. I dati forniti dalla Banca si basano sui dati forniti dai censimenti governativi.

e sull'analisi della letteratura, mentre la seconda parte è basata sui dati e sulle informazioni raccolte durante la ricerca di campo effettuata in Tanzania tra febbraio a maggio 2016.

Il primo capitolo analizza i cambiamenti nelle politiche di sviluppo rurale e agricolo in Africa Sub-Sahariana a partire dall'adozione dei Piani di Aggiustamento Strutturale, con una particolare attenzione agli effetti della liberalizzazione del settore agricolo sulle strategie di sopravvivenza delle popolazioni rurali. Il capitolo prosegue con l'analisi del dibattito sul ruolo dell'agricoltura nella riduzione della povertà e descrive la 'nuova' strategia di sviluppo proposta dalla Banca Mondiale con il World Development Report del 2008, evidenziandone le criticità sollevate dalla letteratura. Il capitolo termina infine con l'analisi del dibattito relativo alle opportunità offerte dalla cosiddetta 'nuova agricoltura' africana: in particolare, l'attenzione è stata rivolta al modello del *contract farming* come strumento per collegare gli agricoltori locali con i mercati internazionali e ai possibili effetti di quest'ultimo sul settore agricolo e sulla riduzione della povertà rurale in alcuni Paesi dell'Africa sub-sahariana.

Il secondo e il terzo capitolo analizzano la politica economica e in particolare la politica agricola e di riduzione della povertà attuata dal governo tanzaniano a partire dall'indipendenza dalla Gran Bretagna (1961) fino ad oggi. Il secondo capitolo si focalizza sulla politica di sviluppo adottata dai governi guidati da Julius Nyerere, con particolare riferimento al ruolo del settore agricolo, fino al momento della crisi economica che causò il fallimento del modello socialista (1986). Il terzo capitolo analizza invece le riforme economiche neoliberiste attuate dal governo tanzaniano con l'adozione dei PAS, con particolare riferimento alla liberalizzazione del settore agricolo e agli effetti di quest'ultima sulle strategie produttive ed economiche degli agricoltori e delle popolazioni rurali. La seconda parte di questo capitolo analizza l'ulteriore e più recente cambiamento di politica economica e agricola avvenuto tra la fine degli anni '90 e gli inizi degli anni 2000, culminato nell'apparente ritorno allo 'Stato sviluppista' con la presidenza Kikwete.

Il quarto capitolo analizza la crescita e l'evoluzione dell'industria ortofrutticola nelle regioni nordorientali di Arusha, Kilimanjaro, Moshi e Tanga, con particolare riferimento ai distretti di Meru, Moshi rurale e Lushoto. Questo capitolo si concentra sulla crescita della produzione di verdura e frutta per il mercato interno e (in seguito) per l'esportazione nei mercati internazionali. Nella prima parte del capitolo, utilizzando i dati sulla produzione reperiti presso gli uffici distrettuali e quelli pubblicati dal National Bureau of Statistics e dal Ministero dell'Agricoltura, viene mostrato come numerosi agricoltori, nel corso degli anni '90 e 2000, abbiano introdotto o intensificato la produzione di colture ortofrutticole per la vendita nei mercati locali, urbani o regionali, spesso a discapito di

quella del caffè o di altre colture ‘tradizionali’. Nella seconda parte del capitolo, utilizzando fonti secondarie e fonti primarie – interviste presso gli esportatori, le imprese agricole estere, gli agricoltori e le loro associazioni e gli uffici del Tanzania Investment Center - viene analizzata la più recente crescita dell’industria ortofrutticola per l’esportazione: in particolare, vengono descritti il ruolo e le caratteristiche dei diversi attori coinvolti nelle nuove filiere internazionali (produttori, esportatori, organizzazioni internazionali e del settore privato, governi locali).

Il quinto e il sesto capitolo sono basati interamente sulle interviste, sulle informazioni e sui dati raccolti durante la ricerca di campo in Tanzania, effettuata con il supporto della Sokoine University of Agriculture, presso la quale il dottorando è stato ospitato come ‘Research Associate’ da febbraio a maggio 2016. Durante la permanenza in Tanzania sono stati intervistati numerosi attori coinvolti direttamente o indirettamente nelle filiere dei fagiolini, dei piselli, delle rose, dei frutti della passione e dell’avocado, tra i quali le imprese agricole estere, le aziende esportatrici, gli agricoltori tanzaniani e i rappresentanti delle loro associazioni o cooperative, i lavoratori agricoli salariati formali (impiegati con un contratto) e informali (impiegati senza un contratto), le autorità distrettuali, le organizzazioni non governative del settore ortofrutticolo e le organizzazioni della cooperazione internazionale impegnate a facilitare l’inclusione dei piccoli produttori nella produzione. In questa fase della ricerca, con l’aiuto di un interprete, sono state effettuate interviste qualitative semi-strutturate individuali agli agricoltori e ai lavoratori agricoli, *focus group* sia con i primi che con i secondi, interviste ai membri delle associazioni degli agricoltori (Lukoveg, Mshikamano, Umoja, Kibo, Kibiu), ai rappresentanti delle imprese agricole estere e degli esportatori (Kiliflair, Hortanzia, Seregeti Fresh, Proxi Fresh, Arusha Bloom, HomVeg, Frigoken), agli ufficiali distrettuali, alla presidente della TAHA, ai rappresentanti di VECO e USAID. Nel complesso, sono state realizzate oltre 200 interviste. Inoltre, durante le interviste agli agricoltori e ai lavoratori agricoli, in particolare quelle di gruppo, sono stati compilati circa 180 questionari, successivamente elaborati attraverso il software Excel. La ricerca si è avvalsa quindi dell’analisi qualitativa delle interviste e di quella quantitativa dei dati raccolti con i questionari.

Gli agricoltori tanzaniani sono stati individuati e selezionati partendo dalle informazioni fornite dalle organizzazioni non governative (TAHA e VECO), dagli uffici distrettuali e dalle aziende esportatrici. In altri casi, gli agricoltori sono stati individuati seguendo i mezzi di trasporto delle aziende esportatrici fino ai loro terreni: in questo modo sono stati individuati anche gli agricoltori che non appartengono a delle cooperative o associazioni di produttori registrate presso gli uffici distrettuali o coinvolte dai programmi della cooperazione internazionale. I lavoratori impiegati

presso le imprese agricole, quando queste ultime hanno deciso di collaborare alla ricerca, sono stati intervistati all'interno delle stesse aziende. In altri casi, i lavoratori sono stati intervistati nelle vicinanze delle imprese agricole al termine della giornata lavorativa, attendendo l'orario di uscita. I lavoratori impiegati dagli agricoltori tanzaniani sono stati intervistati presso i terreni di questi ultimi – quando hanno acconsentito – oppure presso i punti di ritrovo lungo la strada A23, dove ogni mattina si concentrano le persone che cercano un impiego a giornata, in attesa che qualche datore di lavoro passi a reclutarli.

CAPITOLO 1

Agricoltura, mercati globali e povertà rurale in Africa Sub-sahariana: dal ‘getting prices right’ alla ‘horticulture revolution’

La Banca mondiale pubblicò nel 1981 *‘Accelerated Development in Sub-Saharan Africa, an Agenda for Action’*, proponendo una nuova visione dello sviluppo e in particolare del ruolo dell’agricoltura per il continente africano. Il report identificò nelle politiche stataliste che avevano “sfruttato gli agricoltori” le cause della povertà e del fallimento dei piani di sviluppo dei governi indipendenti, e sancì la fine delle politiche di industrializzazione per la sostituzione delle importazioni e delle strategie di modernizzazione che vedevano l’agricoltura al servizio dell’industria (WB 1981: 26; Havnevik et al. 2007). La crisi dell’agricoltura africana coincise con l’ascesa delle idee neoliberiste, in un contesto di ridefinizione degli assetti geopolitici globali e di crescente apertura dei mercati internazionali. Con il ‘Washington Consensus’,⁵ la concessione di nuovi prestiti o la rinegoziazione dei debiti dei paesi africani, sprofondati nella crisi economica, vennero subordinati all’imposizione di rigorose condizioni volte alla stabilità macroeconomica. Queste condizioni implicarono una drastica riduzione della spesa pubblica con l’intento di limitare il deficit di bilancio, secondo la logica che un paese non può spendere più di quanto incassa, la riduzione dei sussidi pubblici alla sanità, all’istruzione e l’abolizione di quelli all’agricoltura, la svalutazione e la libera fluttuazione delle monete, l’abolizione delle barriere al commercio interno ed estero, la privatizzazione delle imprese pubbliche, la liberalizzazione dei mercati agricoli, la rimozione delle tasse sull’agricoltura e l’introduzione di tasse sui servizi, e misure per incrementare le esportazioni. Il ruolo dello Stato nei PVS, secondo la Banca Mondiale e il Fondo Monetario Internazionale, doveva essere drasticamente ridotto, mentre il settore privato avrebbe dovuto sostituire il settore pubblico in diverse funzioni. Nel corso degli anni ‘80 trentasei paesi dell’Africa sub-sahariana su quarantasette (Iliffe 2007: 383) adottarono ufficialmente i programmi di aggiustamento strutturale: questi Paesi avviarono così processi di liberalizzazione dell’agricoltura, abolendo, dove presente, il monopolio statale sull’acquisto, la lavorazione e la commercializzazione dei prodotti agricoli, rimuovendo il sistema di fissazione statale dei prezzi e legalizzando il commercio privato dei beni agroalimentari, degli input agricoli e del credito (Gibbon et al. 1993; Bryceson 2015).

Con il World Development Report del 1982, dedicato all’agricoltura, la Banca Mondiale cambiò la sua rappresentazione degli agricoltori africani: questi ultimi furono considerati non più come

⁵ L’espressione ‘Washington Consensus’ viene generalmente utilizzata con riferimento al paradigma di sviluppo imposto dalla Banca Mondiale e dal Fondo Monetario Internazionale ai Paesi debitori durante gli anni ‘80.

contadini arretrati e bisognosi di essere 'modernizzati', ma come produttori efficienti e razionali che avrebbero dovuto essere liberati dal controllo dello Stato per trasformarsi in piccoli imprenditori inseriti nel mercato (Raikes 2000; Bryceson 2015). Secondo la Banca Mondiale, le politiche dei governi post-coloniali avevano trascurato e sfruttato i piccoli agricoltori, sottoponendoli ad elevati livelli di tassazione per finanziare l'industrializzazione e la fornitura dei servizi sociali. La rimozione delle tasse sull'agricoltura e l'abolizione del sistema di regolamentazione statale dei prezzi avrebbero dovuto rappresentare un ottimo incentivo per la produzione agricola per il mercato, in particolare delle colture tropicali d'esportazione, e infine per la riduzione della povertà. Nel libero mercato i contadini avrebbero ottenuto i 'prezzi giusti' per i loro prodotti e l'economia avrebbe operato nella massima efficienza. In questo nuovo contesto, secondo i sostenitori delle politiche neoliberiste, l'esistenza di un mercato formale dei diritti fondiari era una condizione necessaria allo sviluppo economico: i diritti fondiari 'consuetudinari' avrebbero dovuto essere formalizzati (registrati) per minimizzare i costi di transazione, facilitare il trasferimento della terra verso le piccole unità produttive più efficienti e favorire l'accesso al credito per gli investimenti (Collier 1986; WB 1981). Tuttavia, a parte l'enfasi sul '*getting prices right*', il ruolo dell'agricoltura nei programmi di sviluppo delle istituzioni internazionali e nelle strategie dei governi nazionali fu drasticamente ridotto. Negli anni '90 si registrò infatti un calo degli aiuti pubblici e internazionali allo sviluppo e in particolare di quelli destinati al settore agricolo, secondo la logica del '*trade not aid*': la Banca Mondiale, ad esempio, uno dei maggiori donatori per i programmi di sviluppo agricolo e rurale, ridusse le risorse destinate all'agricoltura dal 32% del 1976-78 al 6,5% nel periodo 2000-05 (Pincus 2001: 196).

Secondo Oya, nel continente africano "l'agenda dei programmi di aggiustamento strutturale fu attuata senza tenere in considerazione le documentate diversità tra i diversi Paesi, tra i diversi prodotti, tra le diverse classi di produttori (...) e senza tenere in considerazione le dinamiche internazionali" (Oya, 2010: 99). Gli effetti delle liberalizzazioni furono infatti generalmente negativi sulla performance del settore agricolo di numerosi paesi africani, in particolare per quanto riguarda le esportazioni, la produttività e i redditi degli agricoltori (ibidem). L'Africa sub-sahariana, nel corso degli anni '80 e '90, ha aumentato la dipendenza dalle importazioni di derrate alimentari ed ha inoltre perso consistenti quote di mercato internazionale a discapito di altre aree del mondo, soprattutto per i prodotti 'tradizionali' per i quali aveva un primato negli anni '70, come caffè, cacao, cotone, tè, semi da olio, anacardi (Ponte, Gibbon, 2005). Risultati meno negativi si sono raggiunti, in alcuni paesi, nella produzione di colture non tradizionali, cresciuta in misura modesta a partire dagli anni '90 con gli investimenti privati ed esteri. In generale, la performance dell'agricoltura africana è stata

inferiore ad esempio ad alcuni Paesi del sud-est asiatico, i quali hanno saputo trarre maggior vantaggio dal processo di integrazione dei mercati internazionali ed hanno raggiunto risultati importanti nella riduzione della povertà attraverso (ma non solo) lo sviluppo del settore agricolo (ibidem).

Negli anni successivi all'implementazione dei PAS, le esportazioni dall'Africa sub-sahariana e la sua partecipazione nel mercato internazionale scesero infatti drasticamente fino a raggiungere "il livello più basso degli ultimi mille anni" (Iliffe 2007: 346). I tagli alla spesa pubblica e ai servizi sociali, seppur con sensibili differenze tra paesi, determinarono un peggioramento delle già precarie condizioni di vita delle popolazioni rurali e contribuirono all'aumento della povertà e dell'insicurezza alimentare (Angeli 2007). La crescita economica, durante gli anni '90, fu inoltre piuttosto modesta. Se il tasso di crescita del PIL dell'Africa sub-sahariana era crollato dal 4,8% del periodo 1965-1980 al 1,7% del decennio 1980-1990, tra il 1990 e il 2001 la crescita economica rimase al 2,1%, sotto il tasso della crescita demografica (WB 1990: 181; 2003: 239).

Dopo pochi anni dalla loro attuazione, i PAS furono in parte rivisitati. La Banca Mondiale, con la pubblicazione del World Development Report del 1997, iniziò ad evidenziare una 'carezza dello Stato' in Africa. I livelli di povertà elevati e la crescita delle disuguaglianze, assieme a nuove questioni come la diffusione dell'HIV nelle aree rurali, portarono i donatori e le istituzioni finanziarie internazionali ad un parziale cambio di paradigma. Con il 'Post Washington Consensus' emerse una nuova consapevolezza che le politiche neoliberiste dovessero essere accompagnate da una maggiore attenzione alla questione della povertà e della democratizzazione. 'Helping the poor' e l'introduzione di sistemi multipartitici divennero le nuove condizionalità per gli aiuti allo sviluppo (WB 2001). La Banca Mondiale concesse ai governi nazionali la possibilità di produrre strategie autonome di riduzione della povertà - *poverty reduction strategy paper* - e di intervenire con misure di protezione sociale come trasferimenti diretti di denaro o di derrate alimentari per i più poveri. Tuttavia, i concetti di good governance, empowerment e inclusione sociale che caratterizzano l'agenda del Post Washington Consensus, non rappresentano un cambiamento sostanziale di paradigma rispetto alle politiche neoliberiste dei programmi di aggiustamento strutturale (Havnevik et al. 2007). In particolare, l'enfasi sul rigore macroeconomico, la convinzione che la riduzione della povertà sia strettamente correlata alla crescita economica e che i sussidi all'agricoltura siano controproducenti e dannosi, rimasero inalterati. Nonostante alcune iniziative importanti come gli

Obiettivi di Sviluppo del Millennio,⁶ l'agricoltura continuò ad essere trascurata in favore di questioni come l'istruzione, la sanità, le riforme democratiche e istituzionali (tra le quali le riforme dei sistemi di amministrazione della terra) (ibidem).

Negli anni 2000, tuttavia, l'agricoltura è (apparentemente) tornata al centro del dibattito della comunità internazionale, dei programmi dei donatori e delle politiche di sviluppo dei governi africani. Fattori quali la stabilità politica raggiunta in alcuni Paesi, il nuovo clima economico favorevole agli investimenti privati, la preoccupazione relativa al calo delle esportazioni (preziose per le finanze pubbliche) e alla crescente dipendenza dalle importazioni di beni alimentari di base, i cambiamenti nel sistema agro-alimentare globale, le preoccupazioni sulla necessità di 'nutrire il pianeta', gli scarsi risultati nella riduzione della povertà nonostante tassi di crescita decisamente sostenuti, hanno portato ad una nuova enfasi sull'agricoltura e, in particolare, sulla 'rivoluzione verde' africana. Con la dichiarazione di Maputo del 2003 i governi africani si sono impegnati a devolvere il 10% della spesa pubblica all'agricoltura, ponendosi così in forte rottura con le politiche degli anni '80 e '90. Nel 2006 le fondazioni Gates e Rockefeller hanno fondato la *Alliance for Green Revolution in Africa* (AGRA), con l'obiettivo di migliorare la sicurezza alimentare, incrementare la produttività agricola e ridurre la povertà rurale nel continente. Nel 2012 i Paesi membri del G8 hanno formato la *New Alliance for Food Security and Nutrition* per "ridurre la fame in Africa e portare 50 milioni di persone fuori dalla povertà".⁷ Questi nuovi programmi rivolgono una grande enfasi sulle partnership tra settore pubblico e settore privato e sul ruolo di quest'ultimo nella distribuzione degli input, nella commercializzazione e nella modernizzazione dell'agricoltura africana. Un nuovo approccio sul ruolo del settore agricolo nello sviluppo economico dei Paesi in Via di Sviluppo (PVS) è stato proposto anche dalla Banca Mondiale con il World Development Report del 2007, dedicato per la prima volta dal 1982 all'agricoltura. Nel nuovo paradigma, l'enfasi sul 'getting prices right' è stata ridimensionata in favore di una maggiore attenzione al ruolo dello Stato e delle istituzioni nel creare condizioni favorevoli per lo sviluppo dell'economia, dell'agricoltura e dell'imprenditoria privata:

⁶ Gli Obiettivi del Millennio sono otto obiettivi di sviluppo che gli Stati dell'ONU si erano impegnati a raggiungere entro il 2015: ridurre la povertà e la fame del 50%; rendere universale l'educazione primaria; promuovere la parità di genere e l'autonomia delle donne; migliorare la salute materna; combattere l'HIV, la malaria e altre malattie; garantire la sostenibilità ambientale; sviluppare un partenariato mondiale per lo sviluppo. Sebbene in Africa sub-sahariana permangono difficoltà relative alla disponibilità dei dati, sembra che questi obiettivi non sono stati raggiunti, in particolare il primo. Nel 2015 sono stati formulati i nuovi 17 obiettivi 'sostenibili' da raggiungere entro il 2030, i quali hanno allargato l'orizzonte di intervento anche al campo economico e ambientale, oltre che quello sociale.

⁷ Sito web New Alliance for Food Security and Nutrition.

New opportunities are emerging. The world of agriculture has changed dramatically since the 1982 World Development Report on agriculture. Dynamic new markets, far-reaching technological and institutional innovations, and new roles for the state, the private sector, and civil society all characterize the new context for agriculture (WB 2007: 8).

Questo nuovo paradigma è emerso in un contesto di intensi cambiamenti sociali ed economici delle aree rurali africane. Prima di analizzare il nuovo approccio alle politiche agricole e ai programmi di sviluppo dei donatori, è utile evidenziare questi cambiamenti per contestualizzare la discussione del paragrafo successivo.

1.1 Trasformazioni agrarie nell'era neoliberista

Le riforme economiche neo-liberiste hanno determinato profondi cambiamenti nelle strategie di sopravvivenza, produzione e riproduzione delle popolazioni rurali africane, e hanno messo in discussione alcune delle convinzioni di studiosi e donatori dei decenni precedenti: che l'agricoltura africana sia caratterizzata solo dalla piccola produzione contadina di semi-sussistenza; che le disuguaglianze nelle aree rurali, con l'eccezione delle cosiddette ex colonie dei settler,⁸ non siano così evidenti; che l'economia rurale non agricola sia marginale; e infine che il lavoro agricolo sia prevalentemente lavoro familiare o frutto di meccanismi cooperativi o di scambio e che i mercati rurali del lavoro siano assenti o poco sviluppati (Oya, 2010b: 352).

Diversi studiosi sembrano concordare sul fatto che le riforme economiche degli anni '80 e '90 abbiano accelerato i processi di '*deagrarianisation*', di commercializzazione dell'agricoltura e di crescita delle disuguaglianze nelle aree rurali africane. Alcune ricerche tendono a supportare l'ipotesi che le riforme neoliberiste abbiano portato in numerosi paesi ad una relativa concentrazione dei redditi agricoli nelle mani di pochi agricoltori - spesso localizzati nelle aree con maggior accesso ai mercati e alle infrastrutture – e, contestualmente, ad una crescente difficoltà per molti altri di sopravvivere solo per mezzo di attività agricole (Bryceson 2015; Ellis 1998; 2003; Ponte 2002; Oya 2013).

La grande maggioranza degli agricoltori in Africa sub-sahariana ha storicamente privilegiato sistemi e pratiche di coltivazione 'tradizionali', caratterizzati da bassi livelli di utilizzo di input agricoli, dalla policoltura e dalla rotazione dei terreni. Da un lato, nota Martiniello, "ancora oggi l'utilizzo di

⁸ Nelle ex colonie dei settler (es. Sudafrica, Namibia, Zimbabwe, Kenya) le disuguaglianze nella distribuzione dei diritti fondiari hanno lasciato un segno indelebile nelle strutture agrarie degli Stati post-coloniali. In Sudafrica l'87% della terra è posseduta da circa 35000 proprietari bianchi. In Zimbabwe meno di 5000 produttori bianchi controllavano oltre il 40% della terra coltivata fino a pochi anni fa. Altri Paesi hanno ereditato livelli più bassi di disuguaglianze nella distribuzione della terra, come la Tanzania o l'Uganda (Martiniello, 2016: 49).

una grande varietà di combinazioni di colture intercalari, come cereali, legumi, tuberi, radici, verdure e colture arboree, è la pratica di coltivazione prevalente tra i piccoli produttori orientati alla sussistenza” (Martiniello 2016: 45). Dall’altro, l’espansione dell’economia monetaria di mercato durante il diciannovesimo e il ventesimo secolo, assieme alla crescita demografica, alle politiche economiche coloniali e post-coloniali, hanno indebolito le pratiche tradizionali (soprattutto la rotazione dei terreni) e favorito l’espansione delle colture da reddito, la commercializzazione dell’agricoltura e in generale la “formazione della classe dei piccoli contadini” (Bryceson 2015). La ‘classe contadina’, secondo Deborah Bryceson (ibidem: 3), si contraddistingue per le seguenti caratteristiche: la centralità della famiglia come unità produttiva, riproduttiva e del consumo; l’utilizzo di forza lavoro prevalentemente familiare nella produzione; l’orientamento della produzione in parte verso il consumo e in parte verso il mercato; la subordinazione /dipendenza dai mercati regionali o internazionali e dall’autorità statale.

Mentre c’è un ampio consenso sul fatto che in Africa sub-sahariana l’agricoltura abbia contribuito solo in minima parte all’accumulazione necessaria per l’industrializzazione nei decenni successivi all’indipendenza (Bernstein 2004), la questione della presenza o meno del capitalismo (e delle disuguaglianze) nelle aree rurali africane è stata molto dibattuta negli anni ’80 e ’90. Secondo alcuni studiosi, in queste ultime persisterebbe ancora oggi una ‘*uncaptured peasantry*’ solo parzialmente inserita nelle logiche dell’economia di mercato e caratterizzata da sistemi sociali e modelli produttivi precapitalistici/precoloniali, in particolare nei Paesi che hanno adottato politiche di ispirazione socialista dopo le indipendenze (Hyden 1980; 2007). Altri studiosi ritengono invece che alcuni imprenditori, capitalisti, ‘progressive farmer’ o ‘kulak’ africani, sebbene deboli e sparsi, siano emersi già in epoca coloniale, abbiano continuato ad esistere dopo le indipendenze e si stiano rafforzando oggi (Sender, Smith 1986; Warren, 1980; Raikes 1986; Oya 2007, 2010; Zamponi 2015).⁹ Secondo Zamponi, “si sta sviluppando una nuova classe di agricoltori capitalisti in grado di accumulare capitale e asset produttivi, (...) anche se c’è un costante e continuo sovrapporsi tra proprietà pubblica e proprietà privata della terra” (Zamponi, 2015: 10). A confermare questa tendenza, alcuni studi recenti hanno identificato diverse ‘classi’ tra i produttori africani e nello

⁹ Il capitalismo fu sostenuto apertamente da alcuni governi ‘liberali’ che proseguirono le politiche del tardo periodo coloniale di supporto ad una classe di ‘yeoman farmers’ - ad esempio in Kenya -, mentre fu radicalmente osteggiato dai governi che abbracciarono l’ideologia del socialismo -Tanzania, Mozambico, Etiopia. Tuttavia, anche in questi ultimi casi, alcuni studiosi mostrarono la presenza di relazioni capitalistiche nelle aree rurali. Sender and Smith, negli anni ’80, elencarono una lunga lista di ricerche in differenti parti d’Africa che ‘dimostrano senza dubbio che alcuni imprenditori rurali praticano l’agricoltura su terreni di grandi dimensioni (1986: 21).

specifico una minoranza di essi che detiene terre di medie-grandi dimensioni, è più orientata al mercato e utilizza maggiormente il lavoro salariato rispetto ai più poveri nelle stesse aree rurali. In particolare, questi studi mostrano importanti disuguaglianze nella distribuzione delle terre (anche tra i piccoli agricoltori con terreni inferiori ai 5 ettari), nella tipologia di prodotti coltivati (destinate alla vendita rispetto al consumo, ma anche destinate ai mercati internazionali rispetto al mercato interno) e nei livelli di commercializzazione della produzione, nell'intensità di utilizzo di lavoratori retribuiti rispetto al lavoro familiare, nei livelli di utilizzo di fertilizzanti, insetticidi e tecnologie moderne (trattori, semi, sistemi d'irrigazione) e nei livelli dei redditi agricoli familiari (Raikes 2000; Ponte 2002; Jayne et al. 2003; Barret et al. 2003; Peters 2006; Sitko, Jayne 2014; Mueller 2015).

Secondo Martiniello, l'assenza di adeguate politiche economiche di sostegno ai piccoli agricoltori, insieme alle riforme della terra orientate al mercato e ancorate sul modello della proprietà privata, "ha inevitabilmente segnato la direzione del cambiamento sociale nelle campagne africane, favorendo l'avanzamento dell'agricoltura commerciale intensiva e l'emersione di una sottile frazione di produttori politicamente connessi e fortemente orientati alla produzione verso il mercato internazionale" (Martiniello, 2016, 46). Oya, d'altra parte, sostiene che gli imprenditori agricoli africani non siano solamente legati all'apparato statale e non rappresentino un gruppo omogeneo, in quanto "alcuni sono il prodotto della differenziazione sociale all'interno dei piccoli agricoltori" (Oya, 2007: 459-460.). In altre parole, una parte dei piccoli agricoltori ha beneficiato dalla rimozione dei freni posti all'imprenditoria privata e partecipa ai mercati globali attraverso collegamenti diretti con l'agribusiness (Gibbon, Ponte 2005; Swinnen et al. 2013).

Le riforme economiche neoliberiste hanno anche contribuito ad intensificare la competizione e i conflitti per l'accesso alle risorse naturali, in particolare alla terra (Peters, 2004; 2015). Pauline Peters (2004) ha evidenziato diversi processi e attori alla base di questa aumentata conflittualità: la crescita demografica, le migrazioni interne di persone che sono alla ricerca di terreni per espandere la produzione per il consumo o per il mercato, le politiche statali di demarcazione delle foreste e delle aree protette (spesso sostenute dai donatori internazionali), l'accaparramento e lo sfruttamento della terra da parte di élite locali, membri dello Stato e imprese multinazionali interessate alle risorse del suolo e del sottosuolo. Secondo la studiosa, questa competizione per l'accesso alle risorse naturali avviene in un contesto di crescita delle disuguaglianze e contribuisce alla "formazione di nuove classi sociali":

Competition over land for different purposes intensifies due to growing populations and movements of people looking for better/more land or fleeing civil disturbances; rural groups seek to intensify commodity production

and food production while retrenched members of a downsized salariat look for land to improve food and income options; states demarcate forestry and other reserves, and identify areas worthy of conservation (often under pressure from donors and international lobbying groups); representatives of the state and political elites appropriate land through means ranging from the questionable to the illegal; and valuable resources both on and under the land (timber, oil, gold, other minerals) attract intensifying exploitation by agents from the most local (unemployed youth or erstwhile farmers seeking ways to obtain cash) to transnational networks (of multinational corporations, foreign governments and representatives of African states) (...) [There is] not only intensifying competition over land but deepening social differentiation and, though this differentiation takes many forms - including youth against elders, men against women, ethnic and religious confrontations - these also reveal new social divisions that, in sum, can be seen as class formation (Peters 2004: 291, 279).

La 'Deagrarianisation'

Da una parte, se la letteratura evidenzia l'aumento dei conflitti per l'accesso alla terra e la relativa concentrazione dei redditi agricoli nelle mani di pochi agricoltori, dall'altra viene notato come le riforme neo-liberiste abbiano spinto le popolazioni rurali a ricercare attività economiche anche al di fuori all'agricoltura. Dalla metà degli anni '90 alcuni studi hanno iniziato ad evidenziare una progressiva perdita di importanza delle attività agricole nella composizione dei redditi rurali (Ellis, 2003; Bryceson 2000, 2015; Reardon 1997). Reardon (1997), analizzando 23 casi di studio condotti tra gli anni '70 e gli inizi degli anni '90, notò come i redditi derivanti delle attività non agricole ammontassero a circa il 30-50% del totale dei redditi familiari, con differenze sensibili tra Paesi (dal 15% in Mozambico al 93% in Namibia). Bryceson (2004), basandosi su indagini condotte alla fine degli anni '90, riscontrò che "adesso la maggior parte delle famiglie ha una o più fonti di reddito extra agricole, le quali contribuiscono per il 60-80% del reddito complessivo familiare". Questo processo viene definito dalla studiosa 'deagrarianisation', ovvero "un processo di riadattamento e riorganizzazione delle strategie economiche, produttive e riproduttive che allontana da un modello di vita strettamente contadino" (Bryceson 2000: 618-619), e viene attribuito all'inabilità della popolazione rurale di trarre sussistenza dalle attività agricole in un contesto di assenza del supporto statale, di aumento del costo della vita e di crescente competitività nei mercati globali. La scarsa redditività dell'agricoltura si è infatti sommata all'introduzione di nuove tasse sui servizi pubblici come sanità e istruzione, all'aumento del costo degli input e a difficoltà di accesso al mercato. Ancora nelle parole di Bryceson:

While return from commercial agriculture were becoming less certain, daily cash requirements increased under the economic strategy of SAP. In addition to the removal of agricultural subsidies, bankrupt governments removed subsidies on educational and health services. School fees and user fees at health centers

became a priority in rural household budgets. Price inflation reached rural consumers through rising import costs of agricultural inputs, and enticing consumer goods that private traders brought to village markets (Bryceson 2002: 729).

In questo nuovo quadro politico-economico, per far fronte al declino dei redditi agricoli, alcuni agricoltori hanno introdotto nuovi prodotti, sostituito colture annuali con colture più rapide e intensificato la produzione per il mercato. Stefano Ponte (2002) ha mostrato come in Tanzania gli agricoltori abbiano sostituito colture annuali che garantivano un solo raccolto - ‘slow crop’- con colture più rapide -‘fast crop’- che possono essere raccolte più volte nel corso dell’anno e assicurano un maggiore flusso di denaro. Tuttavia, secondo Ponte, questa strategia non ha portato ad un incremento dei redditi derivanti dall’agricoltura per la maggior parte delle famiglie rurali.¹⁰ Il declino dei redditi agricoli ha spinto a cercare strategie alternative per la sopravvivenza in diverse aree del continente (Bryceson, 2004; 2016; Ellis, 2001; Mueller, 2015). Alcuni studiosi sostengono che il processo di diversificazione delle attività economiche sia iniziato prima dell’implementazione dei Piani di Aggiustamento Strutturale (Warren, 1980; Sender, Smith, 1986). Tuttavia, c’è consenso sul fatto che le famiglie rurali dipendano oggi sempre più dalla combinazione di attività agricole e non agricole per raggiungere livelli di reddito accettabili. Anche nei paesi maggiormente agrari come Tanzania, Uganda e Mozambico, dove la gran parte della popolazione rurale continua a mantenere l’accesso alla terra, i cambiamenti innescati dalle riforme economiche secondo Tsikata “hanno portato il lavoro al di fuori dell’agricoltura familiare e creato una nuova classe di lavoratori salariati e migranti le cui condizioni sono oggetto di dibattito in letteratura” (Tsikata 2015: 8; si veda anche Mueller 2011b; Cramer et al. 2017; Oya 2013).

Le indagini e i censimenti governativi (‘household budget survey’ o ‘labour force survey’) spesso non riescono a rappresentare la diversità delle attività economiche nel mondo rurale. Le statistiche ufficiali continuano a mostrare ‘l’autoimpiego’, in particolare in agricoltura, come l’attività economica principale delle popolazioni rurali, e di conseguenza una percentuale molto bassa di lavoratori salariati – spesso meno del 20% della popolazione occupata.

Tabella 1. Indagini nazionali sull'occupazione, %

Paesi	Datori di Lavoro	Lavoratori ‘autonomi’ (self-employed)	Occupati nei lavori domestici	Lavoratori salariati	Forza lavoro impiegata in
-------	------------------	---------------------------------------	-------------------------------	----------------------	---------------------------

¹⁰ In generale, secondo Ponte la liberalizzazione dell’agricoltura (dove oltre l’85% della popolazione era impiegata) è stata troppo rapida e il settore privato non ha adeguatamente sostituito i ruoli e le funzioni che in precedenza aveva lo Stato (2002). Si veda il capitolo 3 di questa tesi per un’analisi degli effetti della liberalizzazione del settore agricolo in Tanzania.

					agricoltura (% totale impiegati) *
Etiopia	0,75	42,90	46,18	10,14	79,5
Kenya	1,34	25,45	34,20	38,99	61
Tanzania	2,16	74,75	12,24	10,84	76,5
Zambia	0,48	56,12	21,41	21,97	77,2
Uganda	0,38	60,17	20,88	18,55	65,6
Mozambico	3,96	51,69	34,71	9,62	-
Africa Sub-sahariana	1,46	51,32	26,23	20,97	61

Fonte: ILO, Global Employment Trends, 2014. I dati si riferiscono agli ultimi censimenti disponibili. I governi utilizzano diverse metodologie per le rilevazioni: ad esempio alcune indagini includono i minori da 10 anni in su, mentre altre tengono in considerazione la popolazione attiva oltre i 16 anni. Per la Tanzania è esclusa l'isola di Zanzibar. * Dati IFAD 2016: 135.

La ricerca più recente, al contrario, evidenzia una certa eterogeneità del lavoro rurale: le attività non agricole variano a seconda dei contesti e includono il lavoro agricolo formale nelle grandi aziende o quello informale casuale/giornaliero o stagionale presso gli agricoltori più benestanti, il piccolo commercio informale nei centri urbani, il piccolo artigianato, piccole attività imprenditoriali, lo sfruttamento delle risorse naturali. La ‘nuova ruralità’ è caratterizzata da una popolazione che viene descritta come “largamente proletarizzata, semi-globalizzata e semi-urbana” (Hecht 2010, citato in Fairbairn et al. 2014: 659).

Alcuni studiosi hanno fatto notare come la diversificazione delle fonti di reddito possa essere provocata sia da strategie di accumulazione e arricchimento che da meccanismi di sopravvivenza e disperazione. In alcuni casi, le attività non agricole rappresentano un mezzo fondamentale per la sopravvivenza nel contesto di declino dei redditi agricoli (Ellis 2003). Secondo altri studiosi, nel contesto di deindustrializzazione e mancanza di opportunità lavorative stabili e formali, la diversificazione tende a produrre differenziazione sociale tra pochi privilegiati che trovano occupazione stabile o hanno il capitale iniziale per avviare nuove attività profittevoli, e la gran parte della popolazione che, pur mantenendo l'accesso alla terra, si riversa su lavori informali e sottopagati o negli slum urbani (Bernstein 2010; 2013). Oya nota come la maggiore dipendenza delle popolazioni rurali dall'acquisto di alimenti sui mercati dimostri la loro difficoltà di sopravvivere solo per mezzo di attività agricole sui propri terreni, ma allo stesso tempo il loro “attaccamento alla terra” rivela la totale mancanza di alternative:

the significant and increasing proportion of smallholder farmers who are net buyers of food attests to the growing ‘proletarianization’ of small farmers, and their families and their increasing inability to survive on their miniscule farms. However, given the inadequate growth of demand for wage labour in rural areas and the bleak prospects for good jobs in towns, particularly in the post-liberalization context of de-

industrialization, their access and attachment to land remains conspicuous as a last-ditch form of insurance (Oya 2010b: 8).

Andando oltre la nozione di deagrarianisation, Bryceson (2002; 2007; 2015) ha sostenuto la tesi della ‘depeasantinisation’, enfatizzando la disgregazione del modello di vita prettamente contadino nel continente. Per Bryceson, in numerosi Paesi, la classe contadina fu infatti creata durante il colonialismo per servire gli interessi dello Stato coloniale (aumentare le esportazioni delle materie prime e impedire la differenziazione sociale) e fu in seguito rinforzata per le esigenze degli Stati indipendenti (estendere la base fiscale, rispondere ad esigenze politiche di giustizia sociale, estrarre risorse per l’industrializzazione). Tuttavia, le riforme neoliberiste avrebbero portato alla “dissoluzione della peasantry”. Da un lato, i contadini africani non sarebbero più necessari all’interno del nuovo sistema politico-economico globale -sono infatti emersi nuovi produttori di materie prime ad esempio nel sud-est asiatico- e l’agricoltura avrebbe perso la centralità che aveva nelle strategie di sviluppo dei governi nazionali (con la scoperta di risorse naturali come il gas e lo sfruttamento delle miniere). Dall’altro, il modello di vita contadino sarebbe stato disgregato dalla necessità dei contadini stessi di riorganizzare le strategie di sopravvivenza, della produzione e della riproduzione. In questo processo, i meccanismi tradizionali di accesso alle risorse – terra e lavoro- si starebbero ridefinendo velocemente. Secondo la studiosa, le popolazioni rurali africane stanno attraversando un processo di ‘depeasantinisation’, inteso non solo come perdita di importanza dell’agricoltura nelle strategie di sopravvivenza, ma anche come ridefinizione delle relazioni sociali all’interno della famiglia. La necessità di diversificare le attività economiche e le fonti del reddito spingerebbe verso la disgregazione dei “vincoli di dipendenza familiari”, la dissoluzione della famiglia come unità produttiva e, in ultimo, la perdita di coerenza e consistenza della classe contadina. Bryceson, in particolare, definisce la *depeasantinisation* in questi termini:

a specific form of deagrarianisation in which smallholder farming households lose their economic capacity and social coherence, demographically shrink in size, and unravel as peasant communities. Profound economic and cultural transformations in rural areas take place through depeasantinisation. Labour expenditure are less household-based and agriculturally focused. Rural intra household relations are now characterized by more individualized decision-making. Local Social norms are breaking down and inter-household economic differentiation is generating winners and losers who undermine the egalitarian legacy of tribal communities (Bryceson 2007: 49 in Havnevik et al. 2007).

Mercati rurali del lavoro agricolo

Mentre non vi è consenso riguardo alla ‘depeasantinisation’ - alcuni studiosi ritengono che la classe dei piccoli contadini continui a riprodursi anche nel nuovo assetto politico-economico e che

l'economy of affection continui a contraddistinguere le comunità rurali africane (Hyden 2007), l'intensificata commercializzazione di alcune aree del continente e la necessità di diversificare le attività economiche hanno portato alla crescita dei mercati rurali del lavoro agricolo, in particolare informale/casuale e stagionale.

In generale, gli agricoltori africani utilizzano tre tipologie di lavoratori per la produzione agricola: i membri della propria famiglia, i membri del villaggio/comunità che partecipano ai cosiddetti 'labour group' basati sullo scambio della forza lavoro,¹¹ e infine i lavoratori salariati retribuiti con denaro o altri beni (Schimit 1986; Ponte 2002; Oya 2013; Cramer et al. 2017).

Negli ultimi decenni, sebbene il lavoro familiare costituisca ancora la gran parte della forza lavoro impiegata dagli agricoltori africani, una delle implicazioni delle riforme economiche neo-liberiste sembra essere stata infatti 'la contrattualizzazione' delle forme di reclutamento, parte del più ampio passaggio graduale da un sistema di accesso alle risorse basato sulla posizione sociale e sulla parentela ad un sistema basato sulla negoziazione tra individui (Ponte 2002, Bryceson 2007 in Havnevik et al. 2007; Mueller 2015). Vi sono diverse ricerche che evidenziano come l'impiego di lavoro salariato non sia un'esclusiva delle imprese agricole, ma un fenomeno ampiamente diffuso anche tra una parte degli agricoltori di piccola-media scala, in particolare nelle aree maggiormente integrate nei mercati regionali e globali. Alcuni studiosi hanno mostrato l'esistenza di mercati rurali del lavoro anche durante i regimi socialisti che scoraggiarono apertamente l'accumulazione capitalistica, la differenziazione sociale e la migrazione interregionale (che aveva costituito la gran parte della forza lavoro salariata in epoca coloniale). Smith e Sender (1986; 1990), tuttavia, trovarono nella scarsa disponibilità di lavoratori agricoli salariati uno dei maggiori freni allo sviluppo degli aspiranti capitalisti in Tanzania nord-orientale. Per i due studiosi, la scarsa disponibilità di forza lavoro salariata, da attribuire in parte alle politiche economiche che scoraggiarono la formazione di mercati rurali del lavoro, in parte alla resistenza degli uomini alla 'proletarizzazione' delle donne, rappresentava un freno allo sviluppo del capitalismo agrario. In seguito alle riforme economiche, oltre venti anni più tardi, Mueller (2011 b) trovò nella stessa area un'ampia presenza di uomini e donne disposti a lavorare come braccianti agricoli occasionali ('kibarua'), in un contesto di frammentazione delle proprietà dei terreni e crescita delle

¹¹ Le pratiche di scambio della forza lavoro basate sui gruppi (nei quali un agricoltore prestava la propria forza lavoro e la offriva allo stesso tempo) erano diffuse soprattutto in epoca precoloniale e sono stati indebolite nel corso del ventesimo secolo. Attraverso queste pratiche gli agricoltori si garantivano l'accesso alla forza lavoro durante i periodi della raccolta (quando la sola forza lavoro familiare non basta) In Tanzania erano diffuse anche delle pratiche conosciute spesso come 'beer parties, nelle quali i membri più giovani delle famiglie/comunità offrivano la propria forza lavoro ai membri più anziani in cambio di bevande, cibo o altri beni, nella consapevolezza che in futuro avrebbero avuto a loro volta a disposizione la forza lavoro delle prossime generazioni (Schimit 1986; Ponte 2002; Oya 2013; Cramer et al. 2017).

disuguaglianze (si veda anche Huijzendveld, 2015). Allo stesso tempo, le imprese agricole (spesso straniere), le quali hanno storicamente riscontrato problemi nel reclutare forza lavoro nel periodo coloniale, sembrano incontrare meno difficoltà nell'impiegare individui disposti a lavorare per un salario. Alcune ricerche mostrano una forte competizione per l'accesso a questi lavori sia tra lavoratori migranti che tra residenti delle aree limitrofe o vicine alle grandi coltivazioni (Cramer et al. 2017).

A causa delle elevate barriere d'entrata che caratterizzano le attività non agricole più remunerative, il lavoro agricolo salariato presso le grandi produzioni e quello presso i coltivatori più benestanti sembra costituire un'importante strategia di sopravvivenza per i più poveri nelle aree rurali. Anche la Banca Mondiale ha di recente riconosciuto l'importanza del mercato del lavoro agricolo occasionale/stagionale per l'economia rurale, notando come le statistiche e i censimenti nazionali (dove presenti) non riescono a registrare queste attività economiche:

Labor Force Survey and Population Census data that classify workers by their main activity typically miss large numbers of casual wage earners. In rural Africa, for example, recent in-depth studies suggest that participation in the agricultural labor market is far greater than large-scale household surveys suggest, with agricultural wage employment particularly important for poor and relatively landless households (WB 2007: 205; si veda anche WB 2012: 379).

Questi lavoratori possono a loro volta essere migranti stagionali, piccoli produttori che alternano produzione agricola e lavoro occasionale, 'squatter' o individui che risiedono nella proprietà del datore di lavoro, cui spesso viene affidata della terra per la produzione propria (Cramer et al. 2017; Mueller 2011b; Oya 2013). In generale, la ricerca mostra una certa eterogeneità nei mercati del lavoro agricolo in termini di forme di retribuzione (pagamenti in denaro, in beni alimentari o di consumo, ecc.), attività svolte (la semina, la preparazione dei terreni, la raccolta, ecc.), partecipazione dei lavoratori (permanente, saltuaria, ecc.), relazioni specifiche tra datori di lavoro (grandi aziende, agricoltori benestanti) e lavoratori, esistenza di contratti scritti o accordi verbali, forme di reclutamento dei lavoratori (nel villaggio, sulla 'strada', attraverso 'annunci', ecc.), frequenza della partecipazione di lavoratori migranti, delle donne o dei minori. Data questa eterogeneità, tuttavia, è difficile trarre conclusioni sugli effetti della crescita del mercato rurale del lavoro agricolo sulla povertà. Anche se la maggioranza dei lavoratori casuali tende ad essere la parte più povera della popolazione, alcuni di essi sembrano avere accesso a lavori e redditi che garantiscono un miglioramento delle condizioni socioeconomiche. Alcuni studiosi hanno enfatizzato le opportunità di emancipazione dalla subordinazione, dai vincoli e dallo sfruttamento intra-familiare, in particolare per le donne (Swinnen et al. 2013). Altri ancora hanno evidenziato le

pesse condizioni lavorative nelle piantagioni delle multinazionali (Barrientos et al. 2006; Smith et al. 2004) così come nei campi degli agricoltori più benestanti (Mueller 2011b; Cramer et al. 2017).

I processi finora descritti non possono inoltre essere considerati come universali o permanenti. Mentre l'agricoltura diminuisce di importanza rispetto al PIL in numerosi paesi e le attività economiche non agricole sono sempre più importanti nella composizione dei redditi delle popolazioni rurali, le attività agricole hanno continuato a costituire un'importante strategia tanto di sopravvivenza quanto di arricchimento e accumulazione. Ci sono inoltre sensibili differenze tra Paesi e all'interno di essi. Alcuni studiosi, ad esempio, hanno riportato processi di *'reagrarianisation'* in Zambia e Zimbabwe (Moyo et al. 2013).¹² Tuttavia, il fatto che le comunità rurali siano sempre più eterogenee e contengano al loro interno gruppi con interessi opposti e talvolta contrastanti, ha importanti implicazioni per le politiche di sviluppo e per le strategie di riduzione della povertà. Il dibattito sulle politiche da intraprendere a fronte di questi cambiamenti, e ancora di più a fronte dei nuovi sviluppi nei mercati globali, rimane fortemente influenzato dalle più ampie visioni sul ruolo dello Stato, della piccola produzione e del settore privato nel processo di sviluppo.

1.2 Agricoltura e povertà: approcci e politiche

Negli ultimi anni un nuovo interesse del settore privato nell'agricoltura africana ha coinciso dunque con profondi cambiamenti nei sistemi politici, economici e sociali, con tassi di crescita economica sostenuti ma associati a scarsi miglioramenti delle condizioni di vita delle popolazioni rurali, e con un apparente cambiamento di approccio allo sviluppo agricolo e alla povertà rurale tra i donatori e numerosi governi. Mentre è condiviso il bisogno di investimenti nel settore agricolo, il dibattito sulle opportunità e i rischi di questo rinnovato interesse e sulle strategie più appropriate per la riduzione della povertà rimane tuttavia estremamente controverso.

Investire nei piccoli produttori

Un primo approccio che emerge nel dibattito contemporaneo è quello di diversi attivisti, organizzazioni della società civile e movimenti contadini, che sostiene la necessità di concentrare le politiche di sviluppo principalmente sui piccoli produttori. Questo approccio è influenzato in parte

¹² In Zimbabwe, dove il colonialismo aveva lasciato in eredità una forte disuguaglianza nella struttura agraria del Paese (la popolazione bianca deteneva la gran parte delle terre fertili), negli anni 2000 ha preso luogo una riforma della terra fortemente in controtendenza con le riforme economiche neo-liberiste di altri paesi. La popolazione bianca è stata espropriata e le terre sono state ridistribuite ai piccoli-medi produttori africani. Si veda Moyo et al. 2013

dalle tesi di studiosi come Alexander Chayanov e Mellor, ed è stato a lungo sposato dalla Banca Mondiale, seppur negli ultimi anni si sia allontanata da questa posizione. Chayanov (1966), ponendosi in contrapposizione con le teorie classiche marxiste, le quali presupponevano la progressiva ma inesorabile scomparsa della classe contadina, sostenne che la piccola produzione familiare potesse sopravvivere e addirittura competere con la produzione capitalista, in particolare attraverso le cooperative agricole. Secondo lo studioso esisterebbe infatti una ‘relazione inversa’ tra dimensioni dei terreni e produttività: i piccoli produttori sarebbero più efficienti e produttivi della grande produzione industriale, in particolare grazie alla massimizzazione dei rendimenti sui terreni di piccole dimensioni e allo sfruttamento del lavoro familiare. Mellor (1976) diede un ulteriore contributo alle tesi in supporto della produzione contadina, sostenendo che la crescita della piccola produzione genererebbe maggiori legami con l’economia locale e con altri settori dell’economia e, in ultimo, risulterebbe più incisiva nella riduzione della povertà rispetto alla produzione di larga scala. I lavori di Chayanov e Mellor, assieme alle tesi di studiosi come Bates (1983) e Lipton (1977), i quali sostennero la ‘polarizzazione urbana’ delle politiche di modernizzazione dei governi indipendenti,¹³ divennero particolarmente popolari nella seconda metà del ventesimo secolo e contribuirono all’emergere del paradigma ‘*small farmer first*’ (Oya 2013; Mueller 2015). In aggiunta a queste argomentazioni, ci sono altre elementi che vengono evidenziati a favore del sostegno alla piccola produzione. Se è vero che il continente africano dipende sempre più dalle importazioni di beni alimentari ed ha perso quote importanti nei mercati globali, in particolare nei prodotti tropicali tradizionali, in alcuni Paesi la piccola produzione copre ancora il 90% della produzione totale e impiega oltre il 60% della forza lavoro (AGRA 2017). Inoltre, le opportunità al di fuori dell’agricoltura sono riservate all’economia informale o al settore delle risorse minerarie, il cui sfruttamento sembra essere associato ad una scarsa crescita dell’occupazione (Bryceson 2015).

Questo approccio sulla piccola produzione ha caratterizzato a lungo anche la posizione di alcune organizzazioni internazionali come l’IFAD e la FAO (CFS 2013; IFAD 2016). Il Committee on World Food Security della FAO ha di recente ribadito l’importanza della piccola produzione in questi termini:

smallholder agriculture is the foundation of food security in many countries and an important part of the social/economic/ecological landscape(...) the potential for efficiency of smallholder farming relative to larger

¹³ I governi indipendenti, attraverso la tassazione sulla produzione agricola, avrebbero estratto il surplus dalle aree rurali per spartirlo tra le élite connesse ai partiti politici e le popolazioni urbane, dirottando il capitale necessario alla trasformazione economica. L’agricoltura e le aree rurali sarebbero dunque state largamente trascurate e sfruttate per soddisfare i bisogni di una minoranza di benestanti nelle aree urbane e dei pochi lavoratori pubblici e delle industrie (Lipton, 1977; Bates;1983).

farms has been widely documented, focusing on the capacity of smallholders to achieve high production level per unit of land through the use of family labor in diversified production systems” (CFS 2013: 11, 12).

Secondo questa prospettiva, le politiche pubbliche dovrebbero concentrare le risorse sulla piccola produzione familiare e migliorare la sicurezza alimentare e l’accesso ai mercati locali per i piccoli agricoltori, non solo in quanto questa strategia risulterebbe più incisiva nella riduzione della povertà, ma anche perché la piccola produzione sarebbe più efficiente delle grandi aziende. Ad esempio, Wiggins et al. (2010: 1341) sostengono che “lo sviluppo dei piccoli agricoltori non è solo desiderabile per favorire la riduzione della povertà, ma è anche più conveniente”.

Nella versione più radicale di questo approccio, definito ‘neo-populismo’ dai più critici, viene sostenuta la necessità promuovere la ‘sovranià alimentare’ e la difesa della produzione familiare tradizionale, in radicale opposizione alla produzione commerciale e industriale, specialmente se orientata alle esportazioni. Secondo La Via Campesina (2010),¹⁴ le politiche neoliberiste, l’integrazione dei mercati internazionali e la crescente commercializzazione dell’agricoltura costituiscono una minaccia alla produzione tradizionale contadina e alla sicurezza alimentare delle popolazioni rurali. Le politiche agricole dovrebbero non soltanto concentrare le risorse sui sussidi alla produzione di piccola scala, per evitare il progressivo ‘esodo’ dall’agricoltura in un contesto di deindustrializzazione, ma dovrebbero anche indirizzare la produzione verso il mercato interno, limitare il commercio esterno, scoraggiare la grande produzione industriale, preservare le pratiche agricole tradizionali e in ultimo la sovranità alimentare. Quest’ultima viene definita come “il diritto delle nazioni e dei popoli di controllare i propri sistemi alimentari, inclusi i propri mercati, modelli produttivi, culture culinarie(...) come alternativa critica al modello dominante neoliberista riguardo l’agricoltura e il commercio” (Wittman et al. 2010: 2). Per quanto popolare tra le organizzazioni non governative della cooperazione internazionale, questo approccio è stato criticato per la mancanza di attenzione ai contesti socioeconomici e alle dinamiche più ampie di trasformazione delle aree rurali africane (Oya 2010; Mueller 2015).

Investire nelle grandi produzioni

Un secondo approccio, che si posiziona in netto contrasto con il primo, ritiene che gli investimenti a sostegno dei piccoli produttori non siano più uno strumento efficiente per favorire la trasformazione economica e la riduzione della povertà. Questa posizione è condivisa da alcuni

¹⁴ La Via Campesina è un movimento internazionale formato da organizzazioni contadine di varie parti del mondo, il cui obiettivo è promuovere l’agricoltura familiare, le pratiche agricole sostenibili e la sovranità alimentare delle nazioni.

economisti ‘neoclassici’ e da alcuni studiosi di orientamento neomarxista. Per alcuni esponenti nella scuola economica neoclassica, le difficoltà strutturali dei piccoli produttori africani rendono improbabile un’accumulazione di capitale basata sull’agricoltura di piccola scala e incrementi di produttività significativi, tali da sostenere una trasformazione economica. Paul Collier (2009), ad esempio, non solo mette in discussione la ‘relazione inversa’ (la maggiore efficienza delle piccole unità produttive), come d’altronde anche studiosi marxisti, ma anche l’efficacia della strategia politica di supporto ai piccoli produttori nella riduzione della povertà:

We question the case for smallholders as engines for growth and poverty reduction. The evidence is far more mixed than the exclusive emphasis upon the smallholder approach would lead us to believe. Indeed, much of the focus on smallholders may actually hinder large scale poverty reduction. Fast labour productivity growth is what is needed for large scale productivity reduction but smallholders and the institutions to support and sustain them are weak agents for labour productivity growth in Africa. The current policy focus ignores one key necessity for labour productivity growth: successful migration out of agriculture and rural areas (Collier 2009: 1).

La lotta alla povertà necessita di modelli produttivi che siano in grado di generare occupazione su larga scala: le popolazioni rurali dovrebbero dunque lasciare l’agricoltura ed emigrare dalle aree rurali. In Africa sub-sahariana, secondo questa prospettiva, la terra sarebbe “mal coltivata” e l’agricoltura dovrebbe essere modernizzata seguendo il modello brasiliano delle grandi imprese agricole:

In Brazil, large, technologically sophisticated agricultural companies have demonstrated how successfully food can be massproduced. Some have criticized the Brazilian model for displacing peoples and destroying rain forest, which has indeed happened in places where commercialism has gone unregulated. But in much of the poor world, the land is not primal forest; it is just badly farmed(...) Allowing commercial organizations to replace peasant agriculture gradually would raise global food supply in the medium term (Collier 2008: 5).

Secondo questo approccio, data la progressiva frammentazione delle terre possedute dai piccoli agricoltori e la persistenza di deficit nella produzione interna di beni alimentari, causa del continuo ricorso alle importazioni, una strategia più efficiente di riduzione della povertà sarebbe dunque quella di introdurre sistemi ‘moderni’ di amministrazione e gestione della terra, agevolare la crescita dei mercati fondiari e supportare l’agricoltura commerciale di media-larga scala in modo da favorire incrementi della produttività del lavoro. Secondo Collier, questa strategia di sviluppo avrebbe una serie di vantaggi rispetto a sostenere milioni di piccoli produttori ‘inefficienti’: le grandi produzioni possono sostenere meglio la crescente domanda alimentare delle aree urbane rispetto ai piccoli agricoltori con poco surplus da vendere; le grandi aziende possono creare posti di lavoro e generare

redditi tassabili maggiori rispetto a quelli ottenuti con l'agricoltura di semi-sussistenza familiare; le grandi aziende adottano moderne tecnologie che possono essere diffuse (attraverso il cosiddetto '*spill-over effect*'); infine, secondo lo studioso, decenni di supporto all'agricoltura di piccola scala in Africa hanno portato scarsi risultati e contribuito al fallimento delle politiche di sviluppo post-coloniali (Collier 2009).

Questa posizione è in parte condivisa da alcuni studiosi neomarxisti. Contrariamente all'approccio 'chayanoviano', le teorie marxiste presuppongono la maggiore efficienza della produzione di larga scala e prevedono la futura scomparsa dei contadini nella transizione al capitalismo. Tuttavia, in aperta polemica con 'la romanticizzazione' della produzione contadina, questa prospettiva pone grande attenzione sui processi di cambiamento di lungo periodo e contesta la visione 'statica' ed 'omogenea' delle popolazioni rurali che caratterizza tanto le visioni neopopuliste, quanto quelle neoclassiche. La 'relazione inversa', secondo alcuni studiosi, piuttosto che suggerire la maggiore efficienza della piccola produzione, evidenzia l'alta intensità dello sfruttamento del lavoro familiare, in particolare quello delle donne e dei minori (Mueller 2015: 6).

In questa prospettiva, ancora prima che sia trasformata, la popolazione contadina dovrebbe essere vista come stratificata in 'classi' e soggetta ad un processo di differenziazione sociale e accumulazione primitiva. In questo approccio è dunque cruciale l'analisi delle relazioni tra classi: la differenziazione sociale è presa come punto di partenza per verificare lo stato della transizione verso il capitalismo. Secondo le teorie marxiste esistono dei fattori che limitano o accelerano lo sviluppo del capitalismo e la conseguente trasformazione della società contadina: la migrazione, ad esempio, favorisce la "disgregazione della peasantry", mentre le relazioni 'feudali' o 'precapitalistiche' ne favoriscono la permanenza. In generale, nelle parole di Mueller:

any condition that prevents the direct producer from being freed in the double sense – free to move and choose their masters, but also freed from the means of subsistence (that is, land) – will worsen the condition of smallholder... retard the disintegration of the peasantry and therewith the transition to capitalism, or in other words, the solution of the agrarian question" (Mueller 2011b: 27).¹⁵

¹⁵ L'approccio neomarxista ha generato tuttavia analisi e prospettive diverse, che vanno dagli studi sulla 'agrarian question' – perché la transizione al capitalismo e la dissoluzione delle peasantry non si è completata in Africa (Bernstein, Byres, 2001), sulle dinamiche di potere nelle famiglie (Little and Watts, 1994), sulle relazioni di genere, fino all'analisi del potere dell'agribusiness nel sistema globalizzato del cibo (Mc Michael, 2009). McMichael (2009) sostiene l'esistenza di un nuovo 'global food regime' che spinge il Sud del mondo a produrre prodotti tropicali d'esportazione per i mercati del nord, e rinforza la dipendenza dei Paesi poveri dalle importazioni di grani e derrate alimentari dai Paesi industrializzati.

Per alcuni studiosi che adottano questa prospettiva, le politiche di sostegno alla piccola produzione, come ad esempio i sussidi, rallentano il processo di trasformazione strutturale verso il capitalismo. Secondo Mueller, il quale sostiene che la popolazione rurale africana sia sempre più stratificata tra famiglie benestanti e altre che sono costrette a vendere la propria forza lavoro, il focus sui piccoli produttori distoglie l'attenzione dai 'veri' poveri nelle aree rurali (lavoratori casuali, vedove, 'female household'). Una questione centrale nelle politiche di riduzione della povertà dovrebbe essere lo sviluppo del capitalismo agrario e la creazione di occupazione nelle aree rurali:

One should not forget that no one less than Karl Marx himself, although a harsh critic of capitalist exploitation, acknowledged that capitalism is the most dynamic mode of production humanity has seen so far (...) It has been shown that usually not the farmers suffer the most from abject poverty, but actually the landless, quasi-landless and especially the female-headed rural households struggling for access to land are often the ones who are affected the worst. (...)An essential part of the question for development and poverty reduction in rural Africa therefore has to be whether and how the current extent of capitalist production can be advanced and what policies will be conducive to such a process(...)This reveals the need for socioeconomic transition and agrarian change, which stands in clear antagonism to the (...) neo-populist approaches of supporting – and thereby protracting – societies of small-scale farmers. To the contrary, a much more detailed approach that incorporates the evident constraints, diversification but also class differentiation of rural dwellers is indispensable to effectively address rural poverty. In doing so, a greater focus on rural employment creation becomes imperative, and with this the crucial importance of capitalist agriculture comes to the fore' (Mueller 2015: 6-7).

Il WRD 2008 e le politiche 'dualiste'

Un ultimo approccio è quello recentemente emerso tra le maggiori organizzazioni internazionali, che tende a superare la dicotomia tra grande e piccola produzione e si inserisce all'interno del paradigma del Post Washington Consensus. Negli ultimi anni è infatti emersa una strategia di sviluppo che sostiene la necessità di coniugare investimenti in agricoltura su media-larga scala con il supporto alla piccola produzione contadina, nonché includere una partnership tra settore pubblico e settore privato per favorire la commercializzazione e la modernizzazione agricola. Questo approccio può essere così considerato quello 'mainstream' tra le politiche di numerosi governi africani e i programmi dei donatori come la Banca Mondiale. Per questo approccio, il supporto ai piccoli produttori è comunque uno degli strumenti maggiormente incisivi nella riduzione della povertà nei PVS prevalentemente agrari. Tuttavia, la persistente difficoltà degli agricoltori africani anche in un contesto di crescita economica rende necessaria una strategia di sviluppo agricolo che incorpori investimenti nella produzione commerciale di larga scala.

Con il World Development Report del 2008, la Banca Mondiale ha proposto un nuovo ruolo dell'agricoltura nell'agenda dello sviluppo, che comprende “i piccoli produttori e le loro organizzazioni, l'agribusiness, gli imprenditori privati, lo Stato con nuovi ruoli e funzioni, e la società civile” (WB 2007: 227):

An emerging vision of agriculture for development redefines the roles of producers, the private sector, and the state. Production is mainly by smallholders, who often remain the most efficient producers, in particular when supported by their organizations. But when these organizations cannot capture economies of scale in production and marketing, labor-intensive commercial farming can be a better form of production, and efficient and fair labor markets are the key instrument to reducing rural poverty. The private sector drives the organization of value chains that bring the market to smallholders and commercial farms. The state—through enhanced capacity and new forms of governance—corrects market failures, regulates competition, and engages strategically in public-private partnerships to promote competitiveness in the agribusiness sector and support the greater inclusion of smallholders and rural workers. In this emerging vision, agriculture assumes a prominent role in the development agenda (WB 2007: 8).

Partendo dal presupposto di una crescente eterogeneità del mondo rurale africano, il Report del 2007 ha distinto tra agricoltori ‘market oriented’ e agricoltori ‘subsistence oriented’ e ha proposto tre percorsi nella riduzione della povertà: l'intensificazione delle attività agricole, il lavoro salariato o l'autoimpiego nell'economia non agricola rurale, l'emigrazione dalle aree rurali:

Heterogeneity defines the rural world (...) Large commercial farmers coexist with smallholders. This diversity permeates the smallholder population as well(...)The heterogeneity of smallholders, some market oriented and some subsistence oriented, calls for differentiated agricultural policies that do not favor one group over the other, but that serve the unique needs of all households while speeding the passage from subsistence to market-oriented farming(...)Pathways out of poverty can be through smallholder farming, wage employment in agriculture, wage or self-employment in the rural nonfarm economy, and migration out of rural areas—or some combination thereof (WB 2007: 18,93).

Il World Development Report ha individuato tre priorità politiche nell'agenda dello sviluppo: la prima è migliorare l'accesso al mercato degli agricoltori *market oriented* e la loro competitività nei mercati regionali e globali. Secondo la Banca Mondiale, gli agricoltori africani potrebbero infatti cogliere le opportunità offerte dalla crescita dei nuovi mercati di prodotti ad alto valore, sfruttando le innovazioni tecnologiche e istituzionali che permettono di collegare i piccoli produttori - riuniti in gruppi - con i mercati globali:

Recent changes in the global food market, in science and technology, and in a wide range of institutions that affect competitiveness are creating new challenges for smallholder entrepreneurs. They are also opening new opportunities. By addressing these challenges and seizing these opportunities, smallholders can escape poverty through the farming pathway (WB 2007: 93).

La seconda priorità è ‘portare nel mercato’ gli agricoltori orientati alla sussistenza per migliorare la loro sicurezza alimentare. Per la prima volta dal Report del 1982 la Banca Mondiale ha inoltre riconosciuto per i governi africani la possibilità di reintrodurre “sussidi intelligenti” e temporanei alla piccola produzione. La terza priorità individuata dal Report del 2007 è la creazione di posti di lavoro attraverso nuovi investimenti nell’agricoltura di media-larga scala:

With labor as the main asset of the poor, landless and near-landless households have to sell their labor in farm and nonfarm activities or leave rural areas. Making the rural labor market a more effective pathway out of poverty is thus a major policy challenge that remains poorly understood and sorely neglected in policy making (ibidem: 93).

In sostanza, nel nuovo paradigma gli agricoltori africani possono intensificare la produzione oppure trovare opportunità di impiego salariato nell’agricoltura o nell’economia non agricola urbana o rurale. Le politiche agricole dovrebbero dunque: facilitare un clima adatto allo sviluppo del settore privato, formalizzare i diritti di proprietà sulla terra e facilitare le transizioni fondiarie attraverso il meccanismo *willing buyer/willing seller* verso unità produttive più efficienti, migliorare le infrastrutture necessarie all’integrazione e al funzionamento dei mercati, rafforzare le organizzazioni dei produttori in modo da rendere possibile il raggiungimento di economie di scala nella produzione di prodotti agricoli che presentano vantaggi comparati, favorire l’inclusione degli agricoltori nei mercati regionali e globali, e infine attrarre investimenti ‘responsabili’ che possano generare occupazione nelle aree rurali senza compromettere l’accesso alla terra delle popolazioni locali (WB 2007; 2011).

Questa posizione è stata ribadita nella pubblicazione *‘Rising global interest in farmland : can it yield sustainable and equitable benefits?’* (2011), con la quale la Banca Mondiale, in seguito al dibattito sul *land grabbing*, ha cercato di individuare le opportunità e i rischi del rinnovato interesse degli investitori privati nelle agricolture africane. Nell’ultimo decennio è stato notato nel continente un aumento delle concessioni dei terreni per la produzione di derrate agricole destinate ai mercati globali, che ha generato grande preoccupazione tra le organizzazioni della società civile, accademici e organizzazioni internazionali (Cotula 2013; Borras, Franco 2012; Oakland Institute 2019; Grain 2008). Tuttavia, secondo la Banca Mondiale il rinnovato interesse verso l’agricoltura africana potrebbe contribuire allo sviluppo agricolo e rurale sia attraverso grandi investimenti esteri nella terra, sia attraverso l’inclusione dei piccoli produttori nei mercati internazionali.

Per la Banca Mondiale, gli investimenti nelle produzioni di larga scala possono contribuire allo sviluppo economico e alla riduzione della povertà soprattutto nei paesi dell’Africa sub-sahariana

che presentano condizioni di bassa produttività agricola e ampie risorse inutilizzate o sottoutilizzate. I governi africani possono così cogliere l'opportunità per favorire tanto lo sviluppo macroeconomico, quanto il miglioramento delle condizioni di vita delle popolazioni locali, grazie all'incremento della produttività agricola, alla crescita dell'occupazione, al trasferimento tecnologico e alle nuove infrastrutture e servizi sociali che potrebbero essere sviluppati con gli investimenti:

Increased investor interest in agriculture provides opportunities to developing countries with large primary sectors and high levels of rural poverty, gaps in productivity, and large amounts of land...[gli investimenti] can affect local livelihoods and food security by generating jobs, providing social services, increasing knowledge and improving the asset base of local population (Deininger, Byerlee 2011: 2, 34).

Tuttavia, notano gli autori della pubblicazione, questi investimenti non devono necessariamente essere l'unica opzione per la produzione agricola. Gli agricoltori locali possono essere inseriti nella produzione per i mercati globali attraverso formule di *outgrowing* - collegamento dei produttori con la produzione centralizzata delle grandi aziende - o attraverso formule di agricoltura a contratto che non prevedono acquisizioni di terra ma si basano esclusivamente sulla produzione dei piccoli proprietari locali:

Large-scale farming is only one option for farming the land. Large-scale investment does not necessarily have to result in the conversion of small-scale agriculture to large-scale agriculture. To the contrary, a variety of institutional arrangements can be used to combine the assets of investors (capital, technology, markets) with those of local communities and smallholders (land, labor, and local knowledge). Such arrangements include land rental, *contract farming*, and intermediate options, such as nucleus outgrower schemes' (ibidem: 64).

Questa strategia di sviluppo agricolo, in particolare in relazione agli investimenti esteri, è stata adottata da numerosi governi africani. Non senza contraddizioni, i governi di diversi paesi stanno coniugando politiche di supporto alla piccola produzione, ad esempio attraverso la reintroduzione dei sussidi agricoli e di schemi di irrigazione, con politiche favorevoli alle concessioni di vaste aree di terra per gli investimenti esteri di media-larga scala. In Africa orientale il governo del Malawi fu il primo a reintrodurre i sussidi alla piccola produzione nel 2002: negli anni successivi i governi della Tanzania e dello Zambia hanno seguito l'esempio e reintrodotti sussidi per i fertilizzanti, semi e altri input per la produzione dei cereali e di altri 'food crop'. Allo stesso tempo, con rare eccezioni, queste politiche sono accompagnate da ampi programmi di sviluppo e modernizzazione del settore agricolo che pongono grande enfasi sulla produzione industriale e sul coinvolgimento del settore privato nella distribuzione degli input e nel fornire accesso ai mercati per gli agricoltori locali. I 'corridoi agricoli' e le zone economiche speciali fondati sulle partnership tra pubblico e privato (PPP), che hanno come obiettivo quello di conciliare la grande produzione con la

commercializzazione della piccola agricoltura attraverso formule di *outgrowing* o *contract farming*, sono un esempio di questa strategia.¹⁶ La Tanzania, ad esempio, ha proposto nel 2009 una nuova politica agricola dal nome Kilimo Kwanza (agricoltura prima di tutto) che ben rappresenta la posizione ambigua di diversi governi africani. Il Southern Agricultural Corridor of Tanzania (SAGCOT) - che dovrebbe estendersi per oltre un quarto del territorio del Paese - costituisce il pilastro centrale di questo nuovo approccio. Entro il 2030 il Governo tanzaniano e i partner privati del progetto hanno previsto di raggiungere i seguenti obiettivi:

[SAGCOT] seek to bring 350.000 hectares of land into profitable production, transition 100.000 small-scale farmers into commercial farming, create 420.000 new employment opportunities, lift 2 million people out of poverty, and generate 1,2 billion dollars in annual farming revenue (SAGCOT, citato in Sulle 2015: 116).

Critiche alle politiche 'post-liberiste'

La strategia di sviluppo promossa dalla Banca Mondiale a partire dal WDR del 2008 e adottata da numerosi governi africani è stata criticata da diversi punti di vista. Nonostante vi sia un importante riconoscimento della eterogeneità del mondo rurale nel Report del 2008 e nelle successive pubblicazioni, alcuni studiosi hanno criticato la rappresentazione eccessivamente omogenea e fuorviante che viene data degli agricoltori africani. Rizzo (2009) fa notare come il Report del 2007 riesca a supportare 'la relazione inversa' e smentirla nella stessa pagina. Havnevik (in Havnevik et al. 2008: 57) ritiene che l'approccio della Banca Mondiale "soffre di una contraddizione logica tra il suo obiettivo di ridurre la povertà dei piccoli agricoltori africani e la sua convinzione che la produzione di larga scala sia il futuro dell'agricoltura". Secondo Peters, allo stesso modo, la strategia della Banca presenta una contraddizione "quasi schizofrenica" tra il supporto ai piccoli produttori e la rappresentazione di questi ultimi come inefficienti rispetto alle grandi imprese e come principalmente orientati alla sussistenza:

careful analysis shows the almost schizophrenic split between that support (to the smallholder) and the representation of smallholders as subsistence oriented and as inefficient compared to large commercial farming (Peters 2015: 37; in Chinighò 2015).

Allo stesso tempo, diverse critiche riguardano la sottovalutazione dei pericoli di una crescente 'commodificazione' e commercializzazione del mondo rurale. Secondo Zamponi (2015: 12), la privatizzazione e mercificazione della terra potrebbero provocare la trasformazione dei piccoli agricoltori in proletari(...) e facilitare la creazione di agricoltori capitalisti tra i capi villaggio, le

¹⁶ Questa strategia è stata di recente intrapresa in Africa orientale dai governi di Mozambico, Tanzania e Zambia (Peters, 2015).

autorità tradizionali, le élite locali e gli ufficiali governativi”. I critici della strategia proposta dal WDR sostengono che i processi di integrazione dell’agricoltura nei mercati regionali e globali possano apportare benefici ai colossi dell’agribusiness, alle élite locali e pochi individui benestanti (spesso connessi con l’apparato statale) a discapito di quelli più poveri, i quali verrebbero sfruttati come braccianti agricoli o come produttori sottopagati di materie prime per i mercati occidentali (Bernstein 2010; Akram-Lodhi 2008). Akram-Lodhi ritiene ad esempio che la strategia della Banca Mondiale incoraggi ‘il rapido sviluppo dell’agricoltura industriale e la conversione dei piccoli produttori in agricoltori a contratto o lavoratori salariati per le grandi imprese’ (cit. in Peters 2015: 37).

Più recentemente, la ricerca ha mostrato preoccupazioni riguardo alle conseguenze del fenomeno del ‘land grabbing’ e della strategia intrapresa dai governi africani di concessione di vaste aree di terra ad investitori stranieri. Lorenzo Cotula ha notato come ‘la corsa per la terra mette a rischio l’agricoltura familiare, la quale ha costituito l’ossatura dei sistemi agricoli per secoli, in favore dell’agricoltura meccanizzata di larga scala (Cotula 2012: 673). Secondo alcuni studiosi, le politiche agricole dei governi africani, nonostante la retorica di supporto ai piccoli produttori, incoraggiano il trasferimento di vaste aree di terra ad investitori esteri senza tenere adeguatamente in considerazione le conseguenze sulle popolazioni rurali. Ad esempio secondo Jayne et al. (2014):

in spite of rhetorical support for small scale farmers, there are increasing concerns that de facto agricultural and land policies have encouraged, and are continuing to encourage, the transfer of land to large scale foreign interests without due cognizance of how this is affecting land access by future generations of indigenous communities (Jayne et al. 2014: 13).

Alcuni studiosi, in seguito all’aumento delle acquisizioni di terra da parte di multinazionali e investitori esteri per la produzione di biocarburanti e derrate agricole destinate alle esportazioni, hanno parlato una nuova “spartizione dell’Africa” (Carmody 2011). Borras e Franco (2010; 2012) sostengono che le politiche neoliberiste e la crescita dell’interesse per i terreni agricoli per la produzione commerciale da parte di attori globali ed élite nazionali/locali, rischiano di determinare l’ulteriore concentrazione del potere e della ricchezza nelle mani delle classi dominanti. I due studiosi vedono nel ‘land grabbing’ una delle principali trasformazioni capitalistiche della storia dopo quella europea e americana e una minaccia alla sussistenza e ai diritti di accesso alle risorse dei più poveri. Tuttavia, altri studiosi rimangono più prudenti su questo aspetto. Alcuni fanno notare che la produzione di larga scala e la produzione contadina hanno convissuto in numerosi Paesi africani sin dai tempi coloniali (Coulson 2015). Altri ritengono che la ‘disgregazione della peasantry’ (e la conseguente crescita delle disuguaglianze) sia un processo implicito della

transizione verso il capitalismo, nonché un passaggio necessario e inevitabile della trasformazione economica. In questa ottica, vi è ancora troppa enfasi sulla piccola produzione (Collier 2009; Maghimbi 2011), oppure troppo poca sul ruolo dello Stato, risultato invece decisivo per sfruttare i benefici della globalizzazione in altre aree del mondo (Oya 2010). Oya (2010) nota come all'interno delle comunità locali possano esserci individui e famiglie con interessi contrastanti: i più poveri sarebbero già ampiamente inseriti nei mercati informali del lavoro rurale e sarebbero spesso soggetti a relazioni di subordinazione, sfruttamento e pessime condizioni lavorative nell'economia informale:

from the point of view of wage workers, a switch back to plantation production may be progressive in so far as wages and working conditions (and even employment per cultivated area) tend to be better in large corporate estate farming than among smallholder employers who can hardly afford to offer minimally decent working conditions (Oya 2012: 20).

Da questa prospettiva, una delle maggiori critiche agli investimenti esteri degli ultimi anni è che non generano abbastanza occupazione per assorbire la forza lavoro in eccesso nelle aree rurali – anche a causa della meccanizzazione della produzione e della mancata implementazione dei progetti presentati dalle imprese agricole dopo le acquisizioni dei terreni. Li (2011) afferma che l'occupazione creata dai nuovi investimenti sulla terra è inferiore al numero degli individui espropriati per far spazio a queste coltivazioni: per la studiosa il rischio è quello di un '*surplus of the dispossed*'. Un recente studio su questi investimenti in quindici paesi dell'Africa sub-sahariana conclude che "gli investitori non forniscono delle condizioni di lavoro adeguate ai profitti che ottengono esportando i loro prodotti" (Davis et al. 2014: 1).

D'altra parte, alcune ricerche mostrano una sensibile riduzione della povertà associata agli investimenti esteri in alcune aree del continente (Swinnen et al. 2013; USAID 2015; FAO 2012). Va evidenziato inoltre come la letteratura recente suggerisca che l'intensità del fenomeno del land grabbing possa essere stata sovrastimata, anche per la grande rilevanza mediatica dell'argomento (Cotula et al. 2014). Da un lato, rimangono forti difficoltà nell'accesso ai dati e alle informazioni; dall'altro alcuni studiosi evidenziano che gli effetti di questi investimenti dovrebbero essere valutati nel lungo termine e che inoltre dipendono fortemente dalle condizioni e dai contesti specifici. Come nota Woodhouse:

the effects of large scale as compared with small scale farming are likely to be highly context-specific (...) the type of crop, effects on labor productivity and wage rates as well as the generation of public goods are all aspects of large scale investments that need context-specific evaluation' (2012: 719).

Il dibattito rimane dunque fortemente influenzato dalle più ampie visioni sul ruolo dello Stato, dei produttori e del settore privato nello sviluppo economico nell'era della globalizzazione. Negli ultimi anni, ad ogni modo, si sono registrati alcuni segnali che mettono in parziale discussione "l'agropessimismo africano" (Oya 2010 b). Ad esempio, in Africa sub-sahariana la produzione alimentare aggregata è aumentata in media in proporzione alla crescita della popolazione e la crescita del settore agricolo si è attestata intorno ad una media del 3% in diversi paesi. Inoltre, alcune aree del continente hanno ottenuto risultati importanti nelle esportazioni dei prodotti tradizionali, come ad esempio il cacao in Ghana e in generale il cotone in Africa occidentale. Infine, alcuni paesi hanno registrato importanti sviluppi nelle esportazioni di prodotti 'non tradizionali', in particolare delle colture ortofrutticole: fiori (rose, crisantemi, etc..), frutta (avocado, mango, ananas, passion fruit) e verdura (fagiolini, piselli, okra, vegetali 'asiatici') (ibidem; Swinnen et al. 2013; FAO 2012, USAID, 2015). Una parte del dibattito sulle opportunità e sui rischi della globalizzazione dei mercati agricoli ruota dunque attorno alla 'nuova agricoltura' in Africa, in particolare alle questioni dell'inclusione dei piccoli produttori nelle filiere emergenti e delle opportunità occupazionali create dal settore. Alcune aree montane e collinari del continente presentano infatti condizioni climatiche e agro-ecologiche particolarmente favorevoli per la coltivazione continuativa (annuale) o quasi di questi prodotti, a differenza di altri competitori globali.¹⁷ Inoltre, l'orticoltura necessita di terre relativamente contenute nelle dimensioni - argomento importante per i critici del land grabbing - e si presta a formule di 'contract farming'. Mentre le conseguenze dei 'nuovi corridoi agricoli' e del 'land grabbing' continuano ad essere difficili da analizzare in quanto fenomeni troppo recenti, la nuova agricoltura ha una storia relativamente meno breve, in particolare nelle aree dove la commercializzazione agricola ha conosciuto uno sviluppo più rapido per ragioni storiche, politiche e agro-ecologiche.

1.3 Il *contract farming* e la 'nuova agricoltura'

1.3.1 Contract farming

L'agricoltura a contratto viene proposta sempre più insistentemente come modello di business inclusivo che si concilia con l'obiettivo di ridurre la povertà nelle aree rurali attribuendo un ruolo prioritario alla piccola e media produzione contadina. Il *contract farming* (CF) è dunque uno degli strumenti oggetto di dibattito per la produzione e la commercializzazione dei prodotti agricoli

¹⁷ Ad esempio, Marocco ed Egitto sono importanti esportatori di prodotti freschi in Europa ma non producono 'tutto l'anno' per via delle condizioni climatiche.

d'esportazione nei PVS. Il World Investment Report dell'UNCTAD (2011: 18) riporta che il CF è ampiamente diffuso globalmente in oltre 110 Paesi e, in alcuni casi, contribuisce per una significativa proporzione alla produzione totale. Una delle definizioni del CF maggiormente citate è quella di Little e Watts (1994: 9) che lo definiscono in questi termini:

A vertical coordination between growers and buyers-processors that directly shape production decisions through contractually specifying market obligations (...) provide specific inputs; and exercise some control at the point of production.

James and Kinsey (in Smalley 2013) definiscono il CF come un strumento caratterizzato da uno o più dei seguenti fattori: l'accordo, scritto o orale, tra un produttore e un acquirente per l'acquisto/vendita di una specificata quantità di un determinato prodotto per un certo periodo di tempo; l'esistenza di indicazioni sulle tempistiche e sulle pratiche specifiche della produzione; la fornitura di input e di assistenza tecnica da parte dei compratori/intermediari; una distinzione contrattuale dei rischi connessi alla produzione e alla commercializzazione.

Nonostante queste definizioni offrano alcuni strumenti concettuali nell'analisi del CF, la diversità dei programmi di agricoltura a contratto non permette di elaborare una teoria generale. Esempi di '*contract farming*' in Africa risalgono infatti all'epoca coloniale e sono stati in seguito ampiamente utilizzati dai governi indipendenti attraverso le aziende pubbliche (marketing board/crop authority). Esistono inoltre una varietà di programmi che si differenziano per quanto riguarda gli attori coinvolti (pubblico, privato, partnership, ong), i prodotti in questione e le specifiche caratteristiche dei modelli produttivi e delle pratiche agricole associate, il grado e le forme di coinvolgimento dei piccoli agricoltori piuttosto che delle grandi aziende, la presenza e i livelli di assistenza tecnica e fornitura di input a credito, la presenza o meno di contratti scritti o accordi orali. In ultimo, utilizzando ancora le parole di Little e Watts, "l'eterogeneità dell'agricoltura a contratto – che riguarda prodotti, attori, relazioni produttive, e collegamenti con le istituzioni – suggerisce che ogni sforzo di elaborare una teoria generale sul *contract farming* si rivelerà improduttivo" (Little and Watts 1994: 5; si veda anche Oya 2012).

La scarsità dei dati e l'esistenza di programmi senza contratti o registrazioni rendono inoltre difficile calcolare l'effettiva diffusione del CF in Africa. Sulla base dei dati disponibili, inoltre, emergono sensibili differenze tra paesi: in Mozambico il 100% del cotone e gran parte del tabacco vengono prodotti attraverso il CF; in Kenya circa il 60 % del tè e dello zucchero e la quasi totalità di frutta e verdura; in Zambia il 100% della paprica e del cotone; in Zimbabwe, oltre il 50% della produzione del tabacco e del cotone; più recentemente, il CF si sta sviluppando anche in paesi come Mali e

Burkina Faso (cotone), Senegal, Tanzania e Madagascar (orticoltura) (Unctad 2011: 140; Swinnen et al. 2013).

Negli ultimi decenni, in seguito alle liberalizzazioni dell'agricoltura, ai processi di cambiamento nel sistema globale agro-alimentare, alle innovazioni tecnologiche e nei sistemi dei trasporti, è stata registrata una crescita dei programmi di CF del settore privato. Sebbene la letteratura suggerisca che il CF non sia ancora il modello di produzione dominante nel continente, neanche nei prodotti destinati all'esportazione (Oya, 2012), sembra che l'agricoltura a contratto si stia sviluppando rapidamente nella produzione dei prodotti freschi/ortofrutticoli destinati ai mercati europei. In seguito alla diffusione del CF privato in Africa sub-sahariana, la letteratura si è interrogata sugli effetti di questa crescita e, in particolare, sulle opportunità e i rischi per gli agricoltori e le popolazioni rurali africane.

CF come strumento win-win

Nella prospettiva 'mainstream' il CF è uno strumento istituzionale adottato da agenti economici razionali in risposta ai fallimenti del mercato. Dal punto di vista dell'agribusiness, il CF è una forma di coordinamento o di integrazione verticale: meno integrato di una piantagione, dove il proprietario ha il diretto controllo sulla terra, ma più coordinato rispetto all'acquisto di prodotti sul libero mercato (relazioni 'spot market'). La teoria dei contratti è spesso utilizzata per analizzare i programmi di CF (Clapp, 1997; Prowse, 2012), in particolare tra gli esponenti della 'New Institutional Economics' (NIE). Secondo questo approccio, i contratti aiutano a risolvere le imperfezioni del mercato e riducono i costi di transazione associati alla produzione e alla commercializzazione dei prodotti agricoli. I recenti programmi di agricoltura a contratto del settore privato sono spesso descritti come strumenti 'win-win' per agricoltori e acquirenti. Il CF, in quanto strumento per dividere i rischi e minimizzare i costi di transazione, può determinare dei benefici per entrambi (Glover 1984; UNCTAD, 2011). I prodotti agricoli, in particolare quelli ortofrutticoli, sono altamente deperibili, mentre i produttori sono spesso dispersi e soggetti a diversi problemi di accesso ai mercati, al credito, agli input e alle informazioni. In questa ottica, i programmi di CF offrono gli input e l'accesso ai mercati di cui i produttori sono disperatamente in bisogno, mentre l'agribusiness si assicura un approvvigionamento stabile di materie prime senza dover investire nella produzione diretta e nella supervisione del lavoro.

(...)scale economies in processing and marketing exist with fragmenting and shrinking farm size, so institutional innovations such as CF can reduce the transaction costs and risks of smallholders. Linking

smallholders to processors and retailers can also create access to more financial capital through banks – and provide technology, extension, and buy back arrangements, while monitoring food safety (WB 2008: 238).

Secondo alcuni studi, le ragioni principali che spingono i produttori dei PVS verso l'agricoltura a contratto sarebbero proprio l'accesso al mercato e agli input, i prezzi garantiti e le opportunità d'incremento dei redditi (Simmons 2002). I sostenitori del CF ritengono che questo modello permette ai più poveri di superare le barriere d'entrata e di partecipare ai nuovi mercati globali e, in ultimo, di ridurre la povertà e rivitalizzare la piccola produzione (Glover, Kusterer 1990; WB 2007; 2011).¹⁸ Attraverso il collegamento con i mercati internazionali e l'adozione delle nuove tecnologie messe a disposizione dal settore privato, i piccoli e medi contadini avrebbero la possibilità di trasformarsi in piccoli imprenditori di successo, mentre allo stesso tempo si salvaguarderebbero i loro diritti di accesso alle risorse. Alcuni studiosi, inoltre, sostengono che il *contract farming* può facilitare aumenti della produttività agricola e determinare “spillover effects nei villaggi coinvolti e in quelli vicini” (Prowse 2012: 22). Le buone pratiche e le nuove tecnologie adottate dai *contract farmer* si possono diffondere tra gli individui e le famiglie che non partecipano nei programmi, portando così benefici nella più ampia popolazione locale.

CF come strumento win-lose

Lo scenario win-win presentato dall'approccio mainstream ha attirato anche diverse critiche, in particolare da parte di quanti sostengono l'idea della ‘sovranià alimentare’ e da alcuni studiosi che adottano una prospettiva neomarxista. I primi hanno evidenziato che il CF erode la sicurezza alimentare e l'autosufficienza delle popolazioni locali, in quanto spinge a convertire la produzione da alimenti destinati al consumo ad alimenti destinati all'export (La Via Campesina 2010). Questo determina una maggiore dipendenza dall'acquisto dei prodotti di base e una maggiore vulnerabilità alle crisi alimentari a causa della volatilità dei prezzi nei mercati. Inoltre, se la produzione di colture destinate ai mercati interni viene sostituita con colture destinate all'esportazione, il CF indebolisce la sicurezza alimentare anche nella comunità locale, in quanto diminuisce la disponibilità di cibi immessa nei mercati (Porter and Phillips-Howard 1997).¹⁹ Tuttavia, numerosi studi evidenziano come i produttori continuino a produrre alimenti e animali per il consumo e per i mercati locali anche dopo essere stati coinvolti in programmi di agricoltura a contratto (English et al. 2004; Leavy and

¹⁸ Secondo alcuni studiosi, inoltre, la produzione familiare sarebbe più efficiente di quella di larga scala, in particolare per i prodotti ‘labor intensive’ come i fagiolini (Strohm, Hoeffler 2006).

¹⁹ Questo è il caso del programma di contract farming nella produzione della canna da zucchero in Kenya, che nel corso degli anni ‘80 ha portato ad una scarsità di cibo a livello locale (Little 1994; Wawsa et al. 2012).

Puolton, 2007; Swinnen et al. 2013). In alcuni casi i produttori continuano a produrre oltre il 50% del fabbisogno familiare (English et al., 2004).²⁰ Quando c'è una competizione tra prodotti destinati al consumo/mercati locali e prodotti destinati alle esportazioni, i produttori sembrano dare priorità ai primi, anche a rischio di venir meno agli impegni contrattuali (ad esempio per assicurare il cibo nei periodi di siccità) (Puolton 1998).²¹

Da una prospettiva neomarxista, alcuni studiosi hanno sostenuto che il CF rappresenti un ennesimo strumento di sfruttamento dei piccoli agricoltori africani. Attraverso il CF l'agribusiness può evitare i rischi legati ai diritti di proprietà sulla terra e controllare la produzione senza avere un coinvolgimento diretto nella coltivazione. Gli agricoltori perderebbero la propria autonomia sulle decisioni riguardanti la produzione e si farebbero inoltre carico di tutti i rischi della coltivazione, scivolando nell'indebitamento -per gli input ricevuti a credito- quando la produzione fallisce (Little e Watts). Ad esempio, attraverso l'agricoltura a contratto le grandi multinazionali riducono i costi di supervisione del lavoro e sfruttano indirettamente il lavoro familiare dei piccoli agricoltori. In sostanza, in questo approccio, gli agricoltori dei PVS coinvolti in programmi di CF verrebbero trasformati in quasi-lavoratori sui propri terreni per gli interessi dell'agribusiness (ibidem).

Secondo altri studiosi, tuttavia, questa ultima prospettiva sembra aver perso la sua ragion d'essere, soprattutto in seguito ai profondi cambiamenti socioeconomici nelle società rurali africane degli ultimi decenni (Oya 2012; Mueller 2015). Inoltre, è stato evidenziato come gli agricoltori possano uscire dai contratti quando ritengono che non siano più profittevoli e possano attuare strategie come "utilizzare i fertilizzanti ricevuti per altre colture da vendere nel mercato locale, manipolare le regole, ridurre il tempo e le energie dedicate ai 'prodotti a contratto' e smettere di raccogliere e consegnare i prodotti" (Little and Watts 1994: 17). In alcuni casi, al contrario, le organizzazioni dei produttori coinvolte nei programmi di agricoltura a contratto possono evolversi fino a competere con le aziende esportatrici (Smalley 2013).²²

²⁰ Sembra che quando la dimensione dei terreni dedicati al CF è minima in proporzione alla dimensione dei possedimenti familiari, la produzione di cibo per il consumo incrementa. Alcuni prodotti come la banana, i fagiolini o il tè sono più conciliabili con la produzione di piccola scala, ad esempio possono essere prodotti insieme al mais e in alcuni casi si prestano bene al calendario agricolo locale (English et al. 2004).

²¹ In Tanzania, durante gli anni 60 e 70 i produttori di tabacco uscirono dai programmi di CF quando i prezzi internazionali collassarono e intensificarono la produzione del Mais, aumentando anche la sufficienza alimentare (Mbilinyi 1991).

²² Secondo alcuni studiosi i programmi di CF funzionano al meglio in presenza di monopolio dell'acquirente: la presenza di competitori facilita la rottura dei rapporti contrattuali e comportamenti opportunistici da parte degli agricoltori.

Questa corposa letteratura lascia intravedere non solo le diverse posizioni ideologiche sul ruolo dei piccoli produttori, delle grandi produzioni e del settore privato nello sviluppo rurale, ma anche che i risultati dei programmi di CF sono altamente specifici e dipendono da una serie variegata di fattori che non permettono una generalizzazione. Ci sono numerosi studi che mostrano un aumento consistente dei redditi per i partecipanti ai programmi di CF, incrementi nella produzione di beni alimentari destinati al consumo, esempi di produttori soddisfatti che rinnovano i contratti o di nuovi produttori coinvolti nel corso del tempo, anche grazie al supporto della cooperazione internazionale e alle iniziative autonome del settore privato. D'altra parte, altri studi mostrano come i produttori possano disaffezionarsi nel tempo ed essere insoddisfatti dei profitti, cadere nell'indebitamento, praticare il 'side-selling' (vendere ad un altro acquirente non rispettando il contratto), utilizzare gli input ricevuti a credito su altre produzioni, oppure uscire dai contratti fino a determinare il fallimento dei programmi (English et al. 2004; Leavy and Puolton 2007; Smalley 2013; Swinnen et al. 2013).

CF da una prospettiva politico-economica

Andando oltre la rappresentazione 'win-win' o 'win-lose' degli approcci fino ad ora descritti, alcuni studiosi evidenziano come il CF e la 'nuova agricoltura' vadano contestualizzati nel più ampio processo di trasformazione del mondo rurale africano. Secondo Oya la letteratura 'convenzionale' sul CF tende a presupporre una eccessiva omogeneità delle popolazioni rurali:

In the conventional NIE analyses of CF situations there is no due consideration of political drivers, nor is there any serious account of power and class as organizing principles to understand CF's origins, developments and outcomes for the different classes of participants, considering that farmers' differentiation is a fact of life (...) The mainstream literature eschews the issue of 'self-exploitation' and instead celebrates the idea that, under normal conditions, smallholder production may be more efficient, especially for French beans, for which labour intensity is critical. The critical literature in this regard has usually emphasized household labour selfexploitation rather than casual wage labour hired by outgrower, partly as a result of the conventional assumption that smallholders mainly use family labour (Oya 2012: 6, 20).

In questa prospettiva, l'agricoltura a contratto va inquadrata nei più ampi processi di commercializzazione agricola, di ridefinizione delle strategie della sopravvivenza, di crescita delle disuguaglianze e di interessi contrastanti e talvolta conflittuali tra individui e famiglie delle stesse aree rurali. Secondo alcuni studiosi, il CF può favorire una ulteriore crescita delle disuguaglianze pre-esistenti, in quanto i *contract farmer* riescono ad accedere ai nuovi mercati, al credito, agli input e, in generale, ad ottenere redditi migliori e reinvestire nelle produzioni. Porter e Phillips-Howard (1997) hanno enfatizzato i pericoli associati ai processi di accumulazione che potrebbero essere

favoriti da una crescita del CF: gli agricoltori più benestanti potrebbero accumulare alle spalle dei più poveri, che finirebbero per vendere la propria terra (e il loro lavoro) e scivolerebbero nel circuito vizioso della povertà cronica (si veda anche Mate 2001).

Altri studiosi hanno fatto notare che nella crescita (o meno) delle disuguaglianze sono importanti anche le caratteristiche specifiche dei programmi e delle aziende in questione, nonché le politiche pubbliche e gli interventi della cooperazione internazionale (Smalley 2013). Alcuni programmi di CF possono incoraggiare esplicitamente la differenziazione sociale, ad esempio, richiedendo ai partecipanti medie-grandi dimensioni dei terreni (sopra i 5 ettari) o la disponibilità di sistemi di irrigazione, oppure riservando prezzi più alti ai grandi produttori rispetto ai piccoli. Altri programmi, al contrario, possono scoraggiare la differenziazione, ad esempio limitando la dimensione massima dei terreni che ogni produttore può dedicare ai programmi di CF (Smalley 2013; Grosh 1994; Puolton, 1998).²³

Secondo questa prospettiva, ad ogni modo, è probabile che il CF coinvolga i più benestanti nelle società rurali piuttosto che le persone maggiormente in difficoltà e vulnerabili. Secondo Bernstein (2010: 29), il quale fa riferimento ai più ampi processi di liberalizzazione dell'agricoltura e di integrazione dei mercati, “solo una minoranza di piccoli agricoltori benestanti e di capitalisti emergenti potranno beneficiare dal *contract farming* e l'agribusiness”. Leavy and Puolton (2007: 8), allo stesso modo, sostengono che “solo una piccola percentuale degli agricoltori partecipa a quello che sembra essere un sistema di nicchia”.

Alcuni studiosi sostengono che sebbene i collegamenti con l'agribusiness possano offrire opportunità per pochi agricoltori (spesso con redditi non agricoli che assicurano flussi di denaro per finanziare la produzione), l'attenzione dovrebbe essere posta sugli effetti del CF sui mercati rurali del lavoro e sui possibili sviluppi del capitalismo agrario (Prowns 2012; Oya, 2012). Oya, in particolare, si chiede se il CF favorisca l'imprenditoria africana:

An underlying question...is the extent to which CF is a dominant driver of processes of differentiation among smallholders by contributing to the emergence of an upper stratum of 'progressive' small farmers, who accumulate and employ wage labour (...) Will significant numbers of African agrarian capitalists emerge from the ranks of outgrower? To what extent and in what ways is CF contingent on global forces and internal dynamics of social differentiation? (Oya, 2012: 24,25).

²³ Alcuni programmi che coinvolgono gruppi di produttori o cooperative, ad esempio, non permettono di dedicare più di 1 ettaro per famiglia ai prodotti in questione. Questa strategia può essere adottata dagli acquirenti/esportatori per prevenire perdite (differenziando al massimo le fonti di approvvigionamento) oppure per scelta 'etica' o strategica di puntare sui piccoli produttori.

In altre parole, lo studioso sottolinea come sia di cruciale importanza comprendere se il CF favorisca la formazione di una classe di imprenditori rurali e lo sviluppo del capitalismo agrario e/o processi di accumulazione per i più ricchi e sfruttamento dei più poveri. Una seconda questione centrale, secondo Oya, è dunque quella del lavoro:

What are the implications of CF for the spread of wage employment and the conditions of wage labour relations in agriculture? Does labour exploitation increase and the conditions of labour worsen through more reliance on household labour self-exploitation and the growing incidence of casual labour for smallholders? (ibidem).

In questo approccio è quindi importante analizzare sia le strategie di accumulazione dei produttori coinvolti nell'agricoltura a contratto, sia le condizioni dei lavoratori agricoli che trovano opportunità nei terreni dei primi o nelle nuove produzioni intensive di larga scala. Solo in questo modo è possibile valutare le conseguenze in termini di riduzione della povertà e comprendere il contributo (o meno) del CF e della nuova agricoltura alla trasformazione economica.

1.3.2 La nuova agricoltura: 'Horticulture revolution'

La Banca Mondiale, notando la crescita della produzione dei prodotti ortofrutticoli per i mercati locali e globali, ha parlato di 'horticulture revolution' (2007: 58). Mentre le esportazioni dei prodotti tropicali tradizionali, salvo alcune eccezioni, continuano a perdere di importanza nelle economie nazionali e nelle strategie della produzione degli agricoltori africani, le esportazioni dei prodotti non tradizionali sono aumentate sensibilmente in diversi paesi dell'Africa sub-sahariana. (Swinnen et al. 2013; USAID, 2015)²⁴. Il valore dei prodotti ortofrutticoli esportati dal continente è passato dal 10% del 1988 a circa il 22% del valore totale delle esportazioni nel 2014 (Fukase and Martin 2016: 10). In alcuni paesi, il valore delle esportazioni di questi prodotti - sia per la crescita dei prezzi internazionali che per aumenti della produzione - ha superato il valore dei prodotti tradizionali. Swinnen et al. (2013), ad esempio, riportano che in Africa occidentale le esportazioni ortofrutticole sono triplicate in quantità dalla metà degli anni '80 alla metà degli anni 2000. Diversi paesi stanno infatti diventando importanti fornitori di frutta e verdura per i mercati europei - Senegal, Costa d'Avorio, Burkina Faso, Ghana, Guinea (ibidem: 290). In Africa sud-orientale le esportazioni ortofrutticole sono state storicamente monopolizzate dal Kenya e dal Sud Africa. Recentemente, tuttavia, anche altri paesi come Etiopia, Uganda, Mozambico e Tanzania, hanno conquistato (modeste) quote nei 'nuovi' mercati globali. In Uganda, Tanzania, Kenya, ed Etiopia il valore delle

²⁴ Già durante gli anni '90 le esportazioni di prodotti non tradizionali dall'Africa sub-sahariana sono aumentate del 4,9% annuo (FAOSTAT, consultato il 23/02/2016).

esportazioni di vegetali è passato rispettivamente da circa 12, 6, 46, e 22 milioni di dollari nel 1997 a circa 79, 398, 281 e 897 milioni nel 2015. Le esportazioni di fiori sono cresciute allo stesso modo da circa 83 milioni a 716 in Kenya, da qualche centinaio di migliaia di dollari a oltre 700 milioni in Etiopia, da 5 a 43 milioni in Tanzania, e da 3 a 51 in Uganda. Le esportazioni di frutta sono cresciute particolarmente in Tanzania da 67 milioni a 279 e in Kenya da 21 a 150.

Tabella 2. Valore delle esportazioni di frutta da alcuni paesi africani, 1997-2015, in dollari USA

Paesi	1997	2006	2015
Etiopia	1.323.263	2.029.810	7.423.243
Senegal	1.661.800	5.987.662	23.041.211
Kenya	21.871.118	32.385.188	150.265.000
Tanzania	67.544.456	51.136.032	279.315.105
Uganda	388.467	1.342.298	3.880.015
Mozambico	29.759.873	42.510.000	45.869.000

Fonte: ITC trade map; UN Comtrade, consultati il 10/01/2017

Tabella 3. Valore delle esportazioni di fiori da alcuni paesi africani, 1997-2015, in dollari USA

Paesi	1997	2006	2015
Etiopia	144.884	36.905.810	737.485.681
Senegal	315	63.787	245.002
Kenya	83.402.840	358.938.000	716.052.000
Tanzania	5.249.763	11.421.724	43.594.414
Uganda	3.808.452	32.294.381	51.650.601
Mozambico	-	46.523	360.282

Fonte: ITC trade map; UN Comtrade, consultati il 10/01/2017

Tabella 4. Valore delle esportazioni di vegetali da alcuni paesi africani, 1997-2015, in dollari USA

Paesi	1997	2006	2015
Etiopia	22,002,096	56,365,013	897,447,803
Senegal	1,333,838	16,112,641	48,673,890
Tanzania	6,590,458	25,746,138	398,570,064
Kenya	46,394,264	212,974,919	281,731,000

Uganda	12,401,350	11,481,284	79,636,806
Mozambico	447,739	2,336,000	30,593,000

Fonte: ITC trade map; UN Comtrade, consultati il 10/01/2017

In questi Paesi, la produzione delle colture ortofrutticole per l'esportazione nei mercati europei avviene in gran parte attraverso l'agricoltura a contratto.²⁵ I produttori possono essere grandi aziende o piccoli-medi agricoltori locali (questi ultimi generalmente riuniti in cooperative o gruppi a livello di villaggio). In alcuni casi, le grandi produzioni detengono centri per la lavorazione e l'impacchettamento dei prodotti ed hanno contratti diretti con le catene di supermercati e con i distributori nei paesi d'importazione (sono anche esportatori). Queste produzioni possono coinvolgere a loro volta gli agricoltori locali per incrementare i volumi e i profitti, in particolare grazie alle attività post-produzione che permettono di aggiungere valore alle esportazioni. In altri casi gli esportatori che hanno contratti o accordi con i grandi distributori o con le catene di supermercati esteri non detengono produzioni proprie, ma solo centri per la lavorazione e impacchettamento dei prodotti. Questi esportatori hanno a loro volta contratti o accordi verbali con le imprese agricole che non esportano direttamente, con le cooperative, con i gruppi di piccoli produttori o con singoli agricoltori che hanno accesso a terreni sufficientemente grandi per operare individualmente. In alcuni casi sono presenti degli intermediari che acquistano dagli agricoltori e rivendono agli esportatori. Tuttavia, la 'nuova agricoltura' si caratterizza per uno stretto coordinamento della produzione e dunque per filiere relativamente corte, dove i 'middle man' trovano poco spazio.

La crescita del *contract farming* nella produzione di colture ortofrutticole è avvenuta parallelamente ad una riconfigurazione dei rapporti di potere nel sistema globale agroalimentare e alla cosiddetta 'supermarket revolution'. Queste nuove filiere sono sempre più controllate dai colossi globali della distribuzione e dell'agribusiness, i quali specificano tempistiche, qualità e quantità dei prodotti e richiedono inoltre moderne tecnologie per la lavorazione, la conservazione e il trasporto (catene del freddo) (Prowse 2012). Inoltre, con la globalizzazione del sistema agroalimentare, il profitto risiede sempre più della lavorazione dei prodotti, nell'impacchettamento, nel commercio, nel trasporto, nel 'branding' e nei nodi distributivi delle filiere. Di conseguenza, gli investimenti diretti nella terra da parte delle multinazionali sono meno attrattivi in presenza di alternative (Gibbon, Ponte 2005).

²⁵ Ad eccezione dei fiori, per i quali esiste il sistema dell'asta in Olanda (il CF sta comunque emergendo anche nella floricoltura).

Nell'ultimo decennio i maggiori supermercati e distributori mondiali hanno reso le certificazioni private sulla sicurezza alimentare una condizione *sine qua non* per le importazioni di prodotti freschi nei mercati europei. Le certificazioni private sono state introdotte come strumenti per coordinare le filiere ed assicurare la conformità dei prodotti importati agli standard fitosanitari imposti dalle regolamentazioni pubbliche. Nel 1999 trenta grandi supermercati/distributori di 12 Paesi europei hanno formato la certificazione EuroGaP, con la quale sono stati introdotti una serie di standard riguardanti la sicurezza alimentare e le 'buone pratiche' della coltivazione. La certificazione copriva oltre l'80% dei prodotti freschi venduti nei supermercati già nel 2004 (Swinnen et al. 2013). Nel 2007 Euro Gap è stato trasformato in Global Gap, il quale rappresenta oggi la certificazione più diffusa globalmente, nonché una condizione necessaria per le esportazioni di una vasta gamma di prodotti all'interno del mercato europeo (Ibidem). Un'altra importante certificazione privata richiesta dal mercato britannico (uno dei maggiori mercati per i prodotti esportati dall'Africa orientale) è British Retail Consortium (BRC). In aggiunta a queste certificazioni, negli ultimi anni si sono diffuse anche le certificazioni sostenibili volontarie come Fair trade, Rainforest Alliance, Biologico, Ethical trade Initiative e molte altre, che offrono nuove opportunità nei mercati di nicchia e forniscono ai produttori prezzi maggiorati rispetto ai prezzi di mercato. Queste nuove certificazioni tendono ad includere questioni sociali e ambientali – lavoro minorile, condizioni del lavoro nelle grandi produzioni, impatti della produzione sull'ambiente- e rappresentano sempre più delle strategie di differenziazione dei prodotti ('branding') da parte dei grandi distributori/supermercati. In letteratura vi è una crescente attenzione sulle conseguenze di questi standard sull'accesso ai mercati globali per i produttori dei PVS. Alcuni studiosi ritengono che queste certificazioni portino all'esclusione dei produttori più poveri dall'accesso ai nuovi mercati (Marx et al. 2012), mentre altri sostengono, al contrario, che rappresentino uno strumento per assicurare un commercio più equo, il benessere dei lavoratori e dei produttori e, in ultimo, la diffusione delle buone pratiche tra i piccoli agricoltori (English et al. 2004).

In generale, la ricerca sembra mostrare una tendenza verso l'esclusione dei piccoli produttori più poveri dai programmi di *contract farming* in favore di medi-grandi produttori e imprese agricole. A seconda dei prodotti i piccoli agricoltori possono incontrare barriere crescenti alla partecipazione in questi mercati a causa degli standard qualitativi e quantitativi richiesti dagli acquirenti, degli elevati capitali necessari per avviare e certificare la produzione, nonché della mancanza di infrastrutture (strade, sistemi di irrigazione) e di moderne tecnologie per la conservazione dei prodotti altamente deperibili (Simmons 2002; Ponte, Gibbon, 2005; USAID 2015). Alcune ricerche suggeriscono che le aziende esportatrici sono spesso frenate a includere i piccoli agricoltori dai costi di formazione e

supervisione e dai rischi connessi alla distribuzione di input a credito. Ad esempio, alcuni studi riportano una diminuzione del numero dei piccoli produttori che partecipano nelle nuove filiere ortofrutticole in Kenya e Senegal (Gibbon, Ponte 2005; Maertens 2009; Swinnen et al. 2013; USAID 2015) e un consolidamento della media e grande produzione estera nelle serre. In Senegal, dove la produzione di fagiolini è cresciuta negli ultimi anni fino a costituire circa il 50% del valore delle esportazioni ortofrutticole, l'incidenza della piccola produzione nei volumi totali delle esportazioni è scesa dal 95% al 52% nel corso di dieci anni (Swinnen et al. 2013). Simili sviluppi hanno preso luogo in Kenya: agli inizi anni '90 i piccoli produttori producevano la gran parte dei prodotti freschi esportati nei mercati europei, ma nel corso degli anni '90 e degli anni 2000, nonostante la crescita delle esportazioni, si è registrata una diminuzione del loro contributo alla produzione totale (Dolan 2004).

Sebbene la ricerca metta in evidenza questa tendenza, i piccoli agricoltori rimangono comunque coinvolti nella produzione di queste colture attraverso l'agricoltura a contratto: in Kenya la produzione di fagiolini - che costituisce la gran parte del valore delle esportazioni ortofrutticole - vede ancora coinvolti oltre 50.000 *contract farmer* con terreni al sotto dei 2 ettari, i quali contribuiscono per oltre il 70% al totale della produzione (USAID 2015:7). In altri casi i piccoli agricoltori mantengono una presenza quasi esclusiva nelle nuove filiere: in Madagascar, ad esempio, contribuiscono per la quasi totalità al volume delle esportazioni di fagiolini (UNCTAD 2011; Smalley 2013). In particolare, le aziende esportatrici possono semplicemente non avere alternative alla piccola produzione, possono tentare di minimizzare i rischi scegliendo di diversificare le fonti di approvvigionamento tra piccoli agricoltori e grandi imprese, oppure possono preferire i piccoli produttori per questioni economiche o di 'marketing' a seconda delle caratteristiche particolari dei prodotti (Swinnen et al. 2013).

Inoltre, alcuni governi africani hanno introdotto strategie politiche per lo sviluppo del settore ortofrutticolo e hanno adottato misure di supporto agli agricoltori per il raggiungimento degli standard alimentari richiesti dai mercati occidentali. La Tanzania, ad esempio, nel 2010 ha introdotto per la prima volta una strategia nazionale di sviluppo del settore (Horticulture Development Strategy 2012-2021) con l'obiettivo di facilitare la crescita 'pro-poor' dell'industria (URT 2010). I governi del Kenya e del Senegal hanno istituito le certificazioni 'Kenya Gap' e 'Origine Sénégal' per la produzione certificata di prodotti ortofrutticoli, nel tentativo di facilitare l'adozione delle pratiche agricole conformi alle richieste dei mercati globali. Allo stesso tempo, Global Gap ha dato la possibilità di ottenere la certificazione ai produttori riuniti in gruppo, abbassando dunque i costi

della certificazione per i piccoli agricoltori.²⁶ Anche la cooperazione internazionale sta investendo molto nell'inclusione dei piccoli agricoltori nelle nuove filiere emergenti. In particolare, diverse iniziative riguardano il rafforzamento e la creazione di cooperative o di gruppi di produttori a livelli di villaggio con l'obiettivo di raggiungere economie di scala, coordinare la produzione con gli acquirenti e incontrare le richieste sulle tempistiche della consegna dei prodotti, accedere ad input e credito a costi minori, ottenere le certificazioni necessarie all'esportazione nei mercati europei a costi ridotti. (USAID 2015).

È opinione condivisa che l'efficacia della nuova agricoltura nella riduzione della povertà sia legata al grado di partecipazione delle popolazioni rurali, sia nella produzione che nei mercati del lavoro agricolo. La produzione di queste colture rende infatti fino a 10 volte di più rispetto alle colture tradizionali destinate ai mercati interni (per esempio i cereali) o all'esportazione (cotone, caffè) e genera maggiore occupazione sia nella produzione che nelle attività post-produzione (WB 2007). La crescita della produzione ortofrutticola sembra dunque essere associata ad un aumento sensibile dell'occupazione: i fagiolini, ad esempio, necessitano di oltre 500 'person-day' lavorativi all'anno per ettaro; i peperoncini e i piselli quasi 400, contro i 200 del mais (Little and Watts 1994: 45; WB 2007: 240). Queste colture richiedono un gran numero di lavoratori in particolare durante i periodi della raccolta: i fagiolini e i piselli vengono raccolti due o tre volte alla settimana per un periodo di circa quattro o cinque settimane, e necessitano di oltre 40 lavoratori/ettaro per ogni giorno di raccolta. L'occupazione può dunque aumentare attraverso i posti di lavoro generati dalle imprese agricole, attraverso i posti di lavoro che si creano nei terreni degli agricoltori locali che partecipano a questi mercati e, infine, attraverso le attività post-produzione nei centri per l'impacchettamento, la selezione e l'esportazione dei prodotti.

In Kenya, le famiglie degli agricoltori coinvolti nell'agricoltura a contratto hanno redditi complessivi oltre due volte superiori rispetto a quelle che non partecipano nei programmi di CF (USAID 2015).²⁷ Allo stesso tempo, le famiglie dei lavoratori agricoli impiegati stabilmente nelle grandi produzioni hanno redditi inferiori ai *contract farmer* ma superiori rispetto ad altre famiglie che non partecipano nei mercati formali del lavoro agricolo. Una simile situazione è stata riscontrata in Senegal (Swinnen et al. 2013: 303-304): in questo caso i redditi dei lavoratori salariati e dei *contract farmer* sono rispettivamente due e tre volte superiori rispetto a quelli delle famiglie che non partecipano in alcun modo alla 'nuova agricoltura'. L'incidenza della povertà tra queste ultime è

²⁶ La certificazione Global Gap può ora essere ottenuta dunque da un 'gruppo di produttori' o da singole imprese agricole.

²⁷ Nel 2004 i *contract farmer* avevano redditi tra 500 e 1500 dollari (Dolan, 2004).

risultata essere del 46%, contro circa il 15% riscontrato tra le famiglie dei *contract farmer* e il 40% tra le famiglie dei lavoratori agricoli (ibidem).

Nei due Paesi, anche se i piccoli produttori contribuiscono in misura minore alle esportazioni dei prodotti ortofrutticoli rispetto allo scorso decennio, i nuovi investimenti delle imprese agricole hanno generato una sensibile crescita dell'occupazione. Secondo alcuni studi, la crescita della 'nuova agricoltura', per questa ragione, ha portato ad una significativa riduzione della povertà nelle aree interessate dagli investimenti esteri. In Kenya il settore ortofrutticolo ha generato oltre 150.000 posti di lavoro nelle grandi produzioni di fiori, avocado e fagiolini, e molti altri nell'indotto (Dolan 2000; USAID 2015). Solo la produzione dei fagiolini, oltre a coinvolgere oltre 50.000 agricoltori, impiega direttamente più di 60.000 persone (di cui oltre il 70% donne) nelle imprese agricole e nei centri per la lavorazione e l'esportazione del prodotto. Swinnen et al. (2013) ritengono che in Senegal l'occupazione generata dalle grandi produzioni di fagiolini ha portato ad una sensibile riduzione della povertà in particolare tra le donne, le quali costituiscono il 90% della forza lavoro impiegata nel settore. Inoltre, diverse famiglie hanno potuto espandere la produzione sui propri terreni grazie ai redditi garantiti dal lavoro salariato dei propri membri (Maertens, Swinnen 2009). La nuova agricoltura, secondo questi studiosi, avrebbe un maggiore impatto sulla povertà rurale attraverso la creazione di posti di lavoro nelle imprese agricole piuttosto che attraverso il coinvolgimento degli agricoltori locali nel CF:

The shift from smallholder *contract farming* toward integrated estate farming observed in the bean export sector in Senegal has also shifted the way local households benefit: increasingly through agro-industrial employment and labor market effects rather than through *contract farming* (...) the poorest households mainly benefit through agro-industrial employment while *contract farming* is biased toward relatively better-off households with more land and non-land assets. Although both effects result in significantly higher incomes, the shift in supply chain governance has resulted in a stronger poverty-alleviating effect of high-value horticulture exports(...) The growth of modern supply chains leads to increased feminisation of rural labor markets, reduced gender inequalities in rural labor markets, increased female empowerment and economic independence (Swinnen et al. 2013: 302-304).

Sebbene questi dati facciano trapelare un cauto ottimismo, gli studi recenti sulla 'nuova agricoltura' tendono spesso ad associare la riduzione della povertà con l'aumento dei redditi dei '*contract farmer*' e dei lavoratori agricoli stabili o formali nelle grandi produzioni. Nonostante le imprese agricole e soprattutto i piccoli agricoltori debbano necessariamente utilizzare lavoratori salariati aggiuntivi durante i periodi di raccolta (decine di individui a giorni alternati per diverse settimane),

i mercati del lavoro stagionale e casuale vengono raramente considerati dalla ricerca.²⁸ Vi sono pochi studi che rivolgono l'attenzione sugli effetti della nuova agricoltura e del CF sui mercati del lavoro informale, sulla crescita delle disuguaglianze, sulle ragioni che spingono le popolazioni rurali a praticare o abbandonare sia l'agricoltura a contratto, sia il lavoro salariato. In generale, emergono poche ricerche che inquadrano la nuova agricoltura nei più ampi processi di trasformazione economica, politica e sociale dei paesi africani. Questo è particolarmente evidente per la Tanzania 'post-socialista', dove sebbene il settore ortofrutticolo abbia mostrato tassi di crescita sostenuti e vi sia una presenza importante di investimenti esteri, soprattutto nel nord-est del Paese, non vi sono studi significativi che analizzano questi processi, in particolare in relazione alla povertà rurale. Nel Paese l'orticoltura è uno dei settori dell'economia che è cresciuto maggiormente negli ultimi dieci anni - ad una media del 10% mentre l'agricoltura è cresciuta del 3% e l'economia del 6-7% - ed è arrivata a generare oltre 500 milioni di dollari in valore delle esportazioni (TAHA 2016). Questa crescita costituisce un ottimo caso di studio per valutare gli effetti, le opportunità e i rischi della globalizzazione agroalimentare per le popolazioni rurali (gli impatti degli investimenti esteri sull'occupazione, l'eventuale inclusione/esclusione dei piccoli agricoltori nella produzione; impatti del CF sui redditi degli agricoltori coinvolti e sulla sicurezza alimentare, etc.), nonché per analizzare il ruolo (e i limiti) delle politiche pubbliche nell'epoca del post-Washington Consensus. Allo stesso tempo, l'analisi della 'nuova agricoltura' permette di comprendere i più ampi processi di cambiamento del mondo rurale: le strategie di accumulazione e sopravvivenza degli agricoltori (imprenditori?) e dei lavoratori agricoli salariati; la possibile nascita o consolidamento di élite rurali con lo sviluppo delle nuove filiere emergenti; le caratteristiche dei mercati rurali del lavoro; l'intensità delle disuguaglianze nelle aree rurali in termini di reddito, condizioni lavorative, asset e accesso alle risorse produttive. Questa ricerca si pone dunque l'obiettivo principale di analizzare la crescita della nuova agricoltura nel nord della Tanzania da una prospettiva politico-economica, e di comprenderne gli effetti sulla povertà rurale inquadrando il fenomeno nei cambiamenti economici, sociali e politici degli ultimi decenni.

²⁸ Questo è anche dovuto alla difficoltà nell'individuazione dei lavoratori casuali/stagionali durante le ricerche di campo (Mueller 2011b).

CAPITOLO 2

Indipendenza, socialismo, agricoltura e sviluppo (1961-1986)

Sin dai primi anni successivi all'indipendenza l'agricoltura è stata al centro delle politiche di sviluppo e delle strategie di riduzione della povertà del governo tanzaniano. La nuova classe politica africana fu infatti chiamata a risolvere questioni fondamentali di ingiustizia sociale e diffusa povertà, in particolare nelle aree rurali. Una delle eredità del colonialismo fu la coesistenza dell'agricoltura capitalista - praticata dalle imprese europee, dai coloni e da una minoranza di agricoltori africani - con l'agricoltura familiare praticata dalla grande maggioranza della popolazione rurale.²⁹ Le politiche coloniali avevano creato una 'tripartizione razziale' tra la minoranza europea che controllava le imprese agricole, le esportazioni e il settore bancario e industriale, la popolazione asiatica che controllava il commercio interno, e la popolazione africana cui venne riservato il compito di fornire la forza lavoro per l'agricoltura capitalista o di produrre derrate alimentari a basso costo per i mercati urbani o internazionali. Alla vigilia dell'indipendenza gli europei avevano in media un reddito annuale di 1.546 sterline, contro 586 degli asiatici e 106 degli africani (Aminzade 2013: 48). Inoltre, le politiche coloniali sulla produzione agricola e sul lavoro avevano determinato la crescita delle disuguaglianze inter-regionali tra le aree dove si sviluppò l'agricoltura capitalista, nelle quali furono concentrate le infrastrutture e si diffusero inoltre le colture d'esportazione tra gli agricoltori africani, e le aree remote dell'interno, le quali furono mantenute sottosviluppate per assicurare l'afflusso di lavoratori migranti stagionali presso le imprese agricole e le fattorie dei coloni (ibidem).

L'inclusione degli agricoltori locali nella produzione delle colture d'esportazione - caffè, cotone e, in seguito, tabacco e anacardi - fu per un lungo periodo accompagnata da politiche che limitarono la partecipazione degli africani ai mercati del credito, della terra e del lavoro che erano invece presenti tra la popolazione bianca europea e asiatica. Il timore dell'europeizzazione degli indigeni e dello sviluppo del capitalismo africano aveva infatti preoccupato le autorità coloniali sin dai tempi della conquista tedesca. Tuttavia, a partire dalla fine della Seconda guerra mondiale, il governo coloniale inglese adottò le prime politiche finalizzate a sviluppare le industrie e a diffondere le pratiche dell'agricoltura moderna anche tra gli agricoltori africani: l'utilizzo di input chimici, la produzione in monocultura, la coltivazione dei prodotti che gli esperti ritenevano più adatti ai diversi contesti

²⁹ L'alienazione delle terre native durante in periodo coloniale non raggiunse i livelli del vicino Kenya o della Rhodesia. Si stima che circa l'1% della superficie totale e il 10% della superficie coltivata fossero controllato dai coloni o dalle imprese agricole europee (Raikes 1978: 292).

locali, l'adozione di tecniche per la conservazione dei suoli e la prevenzione dell'erosione. Le politiche di sviluppo del tardo periodo coloniale, sebbene diedero impulso alla creazione delle prime industrie del settore tessile e delle bevande, produssero scarsi risultati (Ruthenberg 1964; Rodney 1972). I tentativi dell'autorità coloniale di diffondere le pratiche dell'agricoltura moderna tra i piccoli agricoltori africani terminarono spesso in fallimenti. Le direttive degli esperti inviati ad 'insegnare i contadini' erano di frequente incorrette e si scontrarono con l'ostilità e i sabotaggi degli agricoltori locali (Raikes 1986). Quando le autorità coloniali si convinsero che gli agricoltori africani erano troppo 'conservatori' per essere modernizzati, adottarono una nuova strategia che fu definita "focal point approach". La nuova strategia prevede di concentrare le risorse su una minoranza di agricoltori "promettenti e volenterosi" che avrebbero dovuto praticare l'agricoltura capitalista su nuovi insediamenti inoccupati, utilizzando trattori, fertilizzanti, insetticidi e lavoratori salariati. Nel 1956 il cambio della politica verso i produttori africani fu riassunto nel rapporto annuale del Agricultural Department in questi termini:

Agricultural extension work in Africa frequently find itself up against brick wall of peasant conservatism...It becomes necessary to withdraw the effort from some portions and to concentrate on small selected points, a procedure which has come to be known as the 'focal point approach'. Under this method limited areas or progressive individuals are chosen for initial attack...Once success has been achieved and appreciated at these points, it is then a comparatively simple matter to spread outward from them (Annual Report of Agricultural Department 1956: 1, in Coulson 2013:85).

Sebbene questa strategia portò a significativi incrementi della produzione e allo sviluppo di una minoranza di agricoltori capitalisti africani, la maggioranza della popolazione rurale "usava la zappa all'inizio del periodo coloniale e usava la zappa - seppur un attrezzo migliore - anche alla fine" (Rodney 1972: 239).

Al momento dell'indipendenza, la popolazione del territorio veniva stimata intorno a 8,7 milioni, di cui solo 350.000 persone erano impiegate per un salario nell'amministrazione pubblica, nelle poche industrie o nelle imprese agricole che si erano sviluppate in epoca coloniale.³⁰ Oltre l'85% della popolazione viveva in insediamenti sparsi composti da una o più famiglie allargate e, con intensità diversa e sensibili differenze nel territorio, praticava le attività agricole per soddisfare i bisogni alimentari familiari, pagare le tasse imposte dall'amministrazione coloniale e accedere ai beni di consumo di base attraverso la vendita dei surplus o delle colture da esportazione (Ruthenberg 1964).

³⁰ L'impiego salariato nell'agricoltura capitalista iniziava a decrescere per via degli sviluppi tecnologici e della meccanizzazione.

Nonostante il modesto sviluppo delle prime industrie, l'economia del Paese era dipendente quasi esclusivamente dall'agricoltura: il settore agricolo generava oltre il 60% del PIL, mentre le esportazioni di soli 5 prodotti non lavorati – sisal, caffè, tè, anacardi, cotone- costituivano oltre il 75% del valore totale delle esportazioni (Coulson 2013). Il Tanganyika era il primo produttore al mondo di sisal, la cui coltivazione si era espansa a partire dai primi anni del '900. La produzione della sisal era interamente praticata dalle imprese estere e dava impiego a oltre 100.000 lavoratori. Anche se diversi coloni avevano lasciato il territorio e abbandonato le loro coltivazioni nelle Usambara Mountains, nel Monte Kilimanjaro e nel Monte Meru, la produzione delle altre colture d'esportazione tra gli agricoltori africani era in crescita, anche grazie all'aumento dei prezzi internazionali in seguito alla guerra di Corea (Bryceson 2000). La produzione del caffè si era diffusa sin dai primi anni del '900 tra gli agricoltori africani delle aree nordorientali del Monte Kilimanjaro e del Monte Meru, mentre quella del cotone nella zona del lago Vittoria. La produzione degli anacardi e del tabacco si era diffusa modestamente durante gli anni '50 nelle regioni centro-orientali e nella regione di Tabora. I movimenti contadini, inoltre, avevano giocato un ruolo fondamentale non solo nella liberazione, ma anche nella costituzione del nuovo governo indipendente. L'agricoltura - dove oltre l'80% della popolazione era impiegata - divenne necessariamente il settore chiave delle politiche di sviluppo, attraverso il quale estrarre le risorse necessarie all'industrializzazione e alla fornitura dei servizi sociali, rafforzare il processo di *state building* ed estendere la capacità fiscale nelle aree remote.

Il primo governo di Julius Nyerere istituzionalizzò un sistema di democrazia parlamentare sul modello inglese, con 16 ministri scelti tra i membri dell'assemblea nazionale (tra i quali alcuni europei), abolì il sistema amministrativo basato sulle Native Authority e introdusse i consigli distrettuali elettivi, eliminò il sistema di tassazione – la *hut and pull tax* - ereditato dal colonialismo, aumentò i prezzi ai produttori per i prodotti d'esportazione, istituì una *development tax* del 10% sul valore delle esportazioni e, infine, introdusse i sussidi per l'istruzione, la sanità e la produzione agricola (Coulson 2013; Aminzade 2013). Nonostante le forti pressioni del proprio partito e dei sindacati per una 'africanizzazione' dell'economia, Nyerere mantenne inizialmente un atteggiamento collaborativo con la Gran Bretagna e la popolazione bianca residente nel territorio.³¹

³¹ Inoltre, Nyerere cercò di eliminare l'identità etnica dal dibattito politico interno con il fine di creare un' identità nazionale nel Paese. Nel 1961 vennero vietate le associazioni basate su interessi tribali o etnici. Anche le associazioni di ispirazione etnica che avevano partecipato alla lotta per l'indipendenza, come la Meru Citizens Union e il Chagga Democratic Party, furono dissolte. Nel 1963 venne istituito il servizio militare obbligatorio, nel tentativo di forgiare un'identità nazionale basata sulla cittadinanza in opposizione all'etnia. Nel 1965 lo swahili fu resa la lingua ufficiale nelle scuole secondarie, nelle quali vennero erette bandiere e ritratti dei leader della lotta per l'indipendenza per rinforzare il sentimento e l'identità nazionale. Si vedano i primi capitoli in Aminzade 2013.

Il suo governo supportò infatti l'entrata del Tanganyika nel Commonwealth, cercò di attirare capitali stranieri siglando accordi bilaterali con numerosi paesi europei, offrì agli investitori privati delle clausole sugli indennizzi in caso di nazionalizzazioni, il diritto di rimpatriare i profitti e una serie di sgravi fiscali (con il Foreign Investment Protection Act del 1963). Questa politica assicurò un cospicuo afflusso di aiuti esteri dall'Occidente, i quali costituirono la principale fonte di finanziamento dei piani di sviluppo dei primi governi post-indipendenza (ibidem: 95-99).

2.1 Le prime politiche di sviluppo del Tanganyika indipendente (1961-1967)

Anche se già nel documento *Ujamaa and African Socialism* del 1962 il presidente Nyerere aveva espresso le sue perplessità sulla proprietà privata della terra e sul capitalismo, la politica economica del Tanganyika non si differenziò molto da quella di altri paesi africani che adottarono il modello di sviluppo capitalista, almeno fino al 1967. I primi piani di sviluppo (1961-63 e 1964-69), redatti con l'aiuto della Banca Mondiale e finanziati per il 77% da fondi stranieri (Rweyemamu 1973: 50), furono influenzati dal consenso dell'epoca sulla 'modernizzazione' e, in parte, ripresero le strategie di sviluppo della tarda epoca coloniale inglese. Agli inizi degli anni '60 i vantaggi comparati del continente africano nella produzione delle colture tropicali erano alla base di un certo ottimismo tra gli economisti dello sviluppo e le nuove classi politiche (che in molti casi si erano formate nelle università europee). Nelle teorie della modernizzazione, l'export di questi prodotti avrebbe dovuto generare parte del capitale necessario a finanziare l'industrializzazione e la trasformazione economica. L'agricoltura tradizionale di sussistenza praticata dagli agricoltori africani, inoltre, era ritenuta arretrata e antiscientifica: i modelli produttivi tradizionali - caratterizzati dalla rotazione dei terreni, la policoltura e l'utilizzo di bassi livelli di input - sarebbero dovuti essere trasformati attraverso l'introduzione delle pratiche moderne della coltivazione, considerate necessarie a raggiungere aumenti della produttività tali da sostenere lo sviluppo industriale.

Il primo piano di sviluppo quinquennale (1964-1969) stabilì come obiettivi di lungo periodo di aumentare il reddito pro-capite da 386 a 900 scellini, di innalzare l'aspettativa di vita da 35-40 a 50 anni (entro il 1980) e di raggiungere una crescita del PIL del 6,7% annuale. In linea con la strategia di industrializzazione per la sostituzione delle importazioni adottata da numerosi governi indipendenti africani, l'agricoltura avrebbe dovuto generare il capitale per lo sviluppo dell'industrie. Il documento affermò quindi che l'obiettivo delle politiche di sviluppo sarebbe dovuto essere la modernizzazione del settore agricolo:

The greater part of Tanganyikan peasant agriculture continues to be characterized by primitive methods of production and inadequate equipment... [e l'obiettivo dei programmi di sviluppo deve essere] a relatively abrupt transition of the people concerned to modern techniques with regard to land use, land tenure and patterns of agricultural production, and economic attitudes (Five Year Development Plan 1961: 19-21, in Coulson 2013:199).

L'obiettivo delle politiche di sviluppo agricolo del governo tanzaniano, fino al 1967, fu dunque quello di incrementare la produttività, intensificare la commercializzazione dell'agricoltura e favorire la diffusione delle colture da esportazione attraverso due approcci apparentemente in contraddizione. Il primo, definito dalla Banca Mondiale 'improvement approach', fu rivolto alla piccola produzione contadina e prevede il rafforzamento e la diffusione delle cooperative agricole, la distribuzione di input a credito e dei programmi di assistenza tecnica ai produttori. Il secondo approccio, definito 'transformation approach', ebbe come obiettivo la realizzazione di nuovi insediamenti nei quali praticare l'agricoltura (capitalista) moderna e meccanizzata su terreni di medie e grandi dimensioni. Entrambi gli approcci rappresentarono una prosecuzione delle politiche di modernizzazione dell'agricoltura implementate dalle autorità coloniali inglesi a partire dalla fine della Seconda guerra mondiale.

L'improvement approach e le cooperative agricole

L'amministrazione inglese aveva creato un sistema di controllo della produzione basato sui marketing board statali e le cooperative agricole dei produttori. I primi avevano funzioni quali la regolamentazione dei prezzi dei prodotti d'esportazione, il controllo della qualità dei prodotti, il rilascio delle licenze agli agenti privati per il commercio, e la supervisione delle aste pubbliche dei prodotti (in particolare nel caffè e nel cotone). Le cooperative, negli '40 e '50, furono incaricate di agire come 'agenti' dei marketing board (assieme ad altri intermediari privati) e si diffusero in particolare tra i produttori del caffè e del cotone nel nord del territorio. Da un lato, la creazione delle cooperative fu una strategia degli agricoltori africani per ottenere prezzi maggiori e ridurre la dipendenza dagli intermediari asiatici per la vendita dei loro prodotti. Dall'altro, le cooperative furono funzionali alle autorità coloniali nel loro intento di creare mercati formali e tassabili, di controllare la produzione (prezzi, qualità, etc.), di incrementare le esportazioni e, dopo la Seconda guerra mondiale, di implementare le direttive sulla conservazione dei suoli e sulle pratiche della coltivazione ritenute appropriate per la modernizzazione dell'agricoltura. Mentre inizialmente le cooperative agricole erano controllate largamente dalle autorità native istituite dall'amministrazione coloniale, durante gli anni '50 gli agricoltori che erano stati favoriti dal 'focal ponti approach' acquisirono notevole influenza all'interno delle associazioni (Coulson 2013: 85).

Tuttavia, è solo con l'indipendenza che le cooperative iniziarono ad assumere un ruolo centrale nello sviluppo agricolo e divennero uno strumento di implementazione delle politiche economiche del governo³² (Raikes 1986: 123). Con l'Agricultural Products Control and Marketing Act del 1962, il Ministero dell'agricoltura fu incaricato di riformare ed estendere i marketing board a tutti i principali prodotti d'esportazione, mentre con il Cooperative Societies Ordinance le cooperative furono trasformate nelle sole entità autorizzate ad acquistare i prodotti dagli agricoltori (Lyimo 2012: 46).³³ I marketing board divennero responsabili per l'acquisto dei prodotti dalle cooperative regionali, le quali, a loro volta, riunivano le diverse associazioni dei produttori a livello di villaggio o distretto (cooperative primarie). Inoltre, il governo creò il National Agriculture Product Board con l'obiettivo di controllare la produzione interna (e se necessario le importazioni) dei principali cereali, per i quali fu vietato il commercio privato inter-regionale. Sebbene la vendita di questi prodotti nei mercati locali (a livello di distretto) continuò ad essere permessa, le cooperative si diffusero anche nella produzione del mais, del riso e del grano.

Nel 1962 fu lanciata la Cooperative Bank of Tanganyika – sostituita due anni dopo dalla National Cooperative Bank (NCB)-, la quale fu incaricata di fornire il credito alle cooperative per l'acquisto dei beni agricoli dagli agricoltori e di finanziare gli investimenti per gli impianti necessari a trasformare i prodotti, congiuntamente ai marketing board. In questo sistema le cooperative divennero responsabili della distribuzione degli input (fertilizzanti, insetticidi, trattori, aratri), dell'assistenza tecnica a livello di villaggio/distretto (alle cooperative primarie) e dei pagamenti finali agli agricoltori. Questi ultimi iniziarono così ad essere pagati per i loro prodotti sulla base del 'residuo', ovvero dopo che erano state dedotte le tasse e i costi in cui incorrevano le cooperative e i marketing board. I prezzi vivano stabiliti dal governo all'inizio di ogni stagione e avevano delle differenze regionali, che riflettevano i maggiori o minori costi del trasporto, della distribuzione degli input e della commercializzazione dei prodotti.

Solo tra il 1962 e il 1966 la NCB fornì alle cooperative un credito di circa 40.000.000 scellini e raggiunse oltre 100.000 agricoltori l'anno (Maghimbi 2010: 3). La crescita delle cooperative nei primi anni '60 fu molto sostenuta: tra il 1961 e il 1965 il volume dei prodotti commercializzati dalle

³² Durante i primi anni dell'indipendenza, il governo promosse lo sviluppo delle cooperative anche al di fuori del settore agricolo e accentuò l'enfasi sulla funzionalità di quest'ultime nel terminare il monopolio asiatico sul commercio. Le cooperative erano infatti viste come 'strumento di emancipazione dei contadini africani nei confronti dei bianchi europei e di altri residenti di origine non africana' (Shivji 1976: 73).

³³ Nel 1962 vennero istituiti il Tanganyika Coffee Board e il Lint and Seed Marketing Board. I marketing board avevano il compito di commercializzare la produzione, regolamentare i prezzi, supervisionare le aste (nel caso del caffè e del cotone) e, infine, collezionare le tasse sulle esportazioni. Alla fine degli anni '60 si contavano 12 marketing board.

cooperative passò da 145.000 tonnellate a 496.000 (Lyimo 2012: 46). Nella seconda metà degli anni '60 le cooperative del Tanganyika avevano il primato in Africa e il terzo posto nel mondo per valore delle esportazioni (Iliffe 2007: 464). Nel 1967 le cooperative potevano contare su oltre 3.000.000 di membri, generavano oltre un terzo del valore delle esportazioni e avevano accumulato riserve monetarie per oltre 97.000.000 scellini. (Maghimbi 2010: 4).

Tabella 5. Sviluppo delle Cooperative (1952-1967)

Anno	Num. Cooperative	Membri
1952	172	N.D
1957	474	N.D.
1960	691	236.211
1962	974	330.644
1965	1518	607.655
1967	1649	3.000.000

Fonte: Maghimbi 2010

Strettamente connesso con lo sviluppo delle cooperative fu il programma di assistenza tecnica ai produttori con personale qualificato incaricato di diffondere le pratiche agricole moderne e favorire così la trasformazione dell'agricoltura di sussistenza. Secondo Coulson, “il governo estese i fondi per l'assistenza agli agricoltori per offrire alla più ampia popolazione i servizi che il governo coloniale aveva riservato ai ‘focal point’” (Coulson 2013 :185). I funzionari governativi specializzati furono inviati ad ‘insegnare ai contadini’ i benefici delle cooperative e le pratiche scientifiche considerate appropriate per l'aumento della produttività, la conservazione dei terreni o la prevenzione delle crisi alimentari (l'utilizzo dell'aratro, la monocoltura, l'utilizzo di fertilizzanti, etc..). Inoltre, il governo aumentò i fondi destinati al Department of Community Development e incrementò il numero dei ‘community development officer’. Ancora secondo Coulson, questi ultimi “furono incaricati di influenzare la parte della popolazione contadina maggiormente restia al cambiamento (in particolare le donne) e alle influenze capitaliste ad abbandonare l'economia di sussistenza e le pratiche agricole tradizionali (Coulson 2013 :185).

Il tranformation approach

Il transformation approach rappresentò una versione rivisitata del ‘focal point approach’ dell’epoca coloniale ed ebbe come obiettivo principale la diffusione di nuovi insediamenti dove sviluppare produzioni agricole moderne di medie e grandi dimensioni, sotto la supervisione dei tecnici governativi.³⁴ Durante gli anni ’50 alcune aree inoccupate del territorio furono selezionate dall’amministrazione inglese per l’avvio di produzioni del tabacco, del mais e del grano con l’obiettivo di creare una classe di ‘yeoman farmers’ africani. Nelle parole di Ruthenberg:

Extension officers... [were] expected to approach the interested and the important ones in a village and group them together as progressive farmers... The grouping together of the progressive farmers can be called an attempt to establish rural elites with progressive attitudes (Ruthenberg 1964: 64).

I nuovi “settler” africani iniziarono così ad utilizzare sistemi d’irrigazione, fertilizzanti, insetticidi, trattori e lavoratori agricoli salariati (ibidem: 65). In breve tempo si sviluppò nel Paese una piccola minoranza di agricoltori capitalisti africani che alla fine degli anni ’50, secondo alcuni studiosi, produceva la gran parte del surplus agricolo immesso nei mercati interni. Questi agricoltori, i quali emersero sia tra le fila delle autorità native, sia tra i nuovi leader delle cooperative, accumularono una discreta ricchezza e contribuirono in gran parte alla crescita della produzione agricola che si registrò nel dopoguerra. Nella seconda metà degli anni ’50 l’agricoltura capitalista africana si era (modestamente) sviluppata nelle Usambara Mountains (Sender, Smith 1974: 2-17), nell’area di Iringa e Mbeya (Raikes 1986: 116) e nelle aree vicine al Monte Kilimanjaro e nel Monte Meru (Iliffe, 2007: 458). Alle pendici del Monte Kilimanjaro alcuni agricoltori possedevano delle coltivazioni di caffè nelle montagne che si estendevano per 20-40 acri, delle coltivazioni di mais nelle pianure di oltre 50 acri, e dei terreni di oltre 200 acri adibiti al pascolo degli animali (ibidem). Nell’area di Mbulu, a sud della città di Arusha, circa 150 produttori producevano il grano utilizzando oltre 4000 lavoratori salariati. Nell’area di Ismani, vicino alla città di Iringa, alcuni agricoltori producevano il mais su terreni di oltre 100 acri utilizzando trattori e lavoratori salariati provenienti da Njombe: il 9% dei produttori di quest’area possedeva il 54% dell’area coltivata e produceva circa il 70% del mais venduto nei mercati (Awiti 1972: 61-75). Secondo Raikes, al momento dell’indipendenza questi agricoltori benestanti avevano raggiunto una discreta influenza politica ed economica a livello locale, attraverso il controllo delle cooperative agricole e delle istituzioni amministrative locali:

³⁴ Il primo insediamento sviluppato dagli inglesi interessò l’area originariamente predisposta per il Groundnuts scheme nella zona di Urambo. Quest’ultimo prevede di mettere a produzione oltre un milione di ettari di foresta vergine, tuttavia, si rivelò un fallimento. Le autorità inglesi cambiarono il progetto e destinarono una parte dell’area che era stata disboscata alla produzione capitalista africana del tabacco (Coulson 2013: 197).

A class of African rich peasants was emerging which, though still in its infancy, had already achieved a substantial degree of economic and political control at the local level, through improved access to resources related to its domination of the co-operatives and most other local administrative and decision-making bodies (Raikes 1978: 298).

Il transformation approach si pose in continuità con il focal point approach attuato dalle autorità inglesi e tentò di diffondere tra la più ampia popolazione rurale i benefici che erano stati riservati ad una minoranza di produttori (Coulson 2013: 183). Il primo piano di sviluppo quinquennale prevede di stabilire entro il 1970 oltre sessanta nuovi insediamenti ‘pilota’ composti di circa 250 produzioni individuali, con l’intenzione di incrementarli fino a 200 entro il 1980. Ogni insediamento sarebbe costato circa 150,000 sterline per finanziare la preparazione dei terreni, la costruzione delle case per i nuovi abitanti, la fornitura di trattori,³⁵ di fertilizzanti, di insetticidi e lo sviluppo di sistemi di irrigazione.³⁶ Durante un discorso al Parlamento il presidente Nyerere spiegò il sostegno del governo ai nuovi insediamenti in questi termini:

All the help which the government can give in the way of tractors, improved houses and rural water supplies will be concentrated in those New Village Settlement Schemes. Volunteers coming to these new areas will be becoming modern farmers in every sense. New Settlement schemes will be established all over the country, as fast as the shortage of capitals allow, for they are expensive things(...) We expect by 1980 to have about one million people living under these new conditions (Nyerere, cit in Inukai 1974: 13)

Questa politica richiese cospicue risorse economiche: il piano quinquennale stanziò in totale circa 28 milioni di sterline per lo sviluppo dell’agricoltura, di cui 19 dovevano essere investiti nelle misure previste dal ‘transformation approach’ (Coulson, 2013: 186). Nel complesso, la strategia dei nuovi insediamenti si rivelò fallimentare e fu abbandonata ufficialmente nel 1966 con perdite superiori a 20 milioni di sterline (ibidem). I terreni messi a disposizione dal governo furono raramente portati a produzione da quanti ricevettero nuove case e strumenti agricoli. Inoltre, secondo numerosi studiosi, a beneficiare dei fondi e degli strumenti agricoli finanziati dal governo furono soprattutto le élite locali che avevano connessioni con il partito del TANU o che controllavano le cooperative (Lofche 2014; Coulson 2013; Raikes 1986).

³⁵ Il numero di trattori aumentò da 16.500 a 17.000 tra il 1961 e il 1970 <http://data.worldbank.org/indicator/AG.AGR.TRAC.NO?locations=TZ>

³⁶ Un altro pilastro della strategia del transformation approach fu la costruzione di sistemi di irrigazioni su vasta scala: il governo prevede di costruire sistemi di irrigazione lungo le valli del Rufiji per oltre 25000 ettari all’anno a partire dal 1970.

2.2 La produzione agricola fino al 1967: verso la Dichiarazione di Arusha

Nel periodo 1961-1967, con l'eccezione della sisal, la produzione delle colture d'esportazione crebbe ad una media del 10-12%, nonostante la partenza di diversi coloni e il progressivo aumento della tassazione sull'agricoltura. Anche la produzione interna, sebbene non siano disponibili dati pienamente attendibili, sembra essere cresciuta sensibilmente in particolare nelle zone del sud e nell'area di Arusha-Moshi: nel 1968 vi fu ad esempio un surplus di 50.000 tonnellate che il NAPB fu incaricato di esportare a prezzi ribassati (Raikes 1986: 120).

Attraverso la diffusione/imposizione delle cooperative migliaia di agricoltori furono coinvolti nella produzione del caffè, del tè, del cotone, del tabacco e degli anacardi. La produzione del cotone crebbe di circa il 13% all'anno, quella del caffè del 12,5% e degli anacardi del 9% (Coulson 2013: tabella 17.1). Nell'area del lago Vittoria vennero costruiti i primi impianti per trasformare il cotone grazie anche allo sviluppo della Victoria Federation Cooperative Union, la quale divenne la più grande cooperativa d'Africa nel corso degli anni '60. Nella regione del Kilimanjaro la KNCU fu in grado non solo di co-finanziare gli impianti per trasformare il caffè, ma anche di costruire un ospedale, numerose scuole e un albergo (Lyimo 2012). Nelle aree nord-orientali la superficie occupata dal caffè raddoppiò tra il 1950 e il 1970 e oltre la metà delle famiglie che abitavano nelle montagne adottò il prodotto sui propri terreni. Gli agricoltori delle zone del Monte Meru e del Monte Kilimanjaro, anche grazie all'aumento dei prezzi del caffè nei mercati internazionali, espansero le produzioni e iniziarono a investire nell'istruzione dei propri figli, ad acquistare beni di consumo durevoli e a costruire abitazioni in muratura Temba 2016, Spear 1997). Nelle Usambara Mountains e nelle colline del sud migliaia di agricoltori iniziarono a produrre il tè e si svilupparono i primi impianti per trasformarne le foglie. Nella regione di Tabora, il tabacco si diffuse rapidamente tra i produttori fino ad occupare un terzo dell'area coltivabile agli inizi degli anni '70. Nelle regioni costali di Lindi e Mtwara si espanse notevolmente la produzione degli anacardi: agli inizi degli anni '70 la Tanzania era uno dei maggiori esportatori al mondo.

Tabella 6- Esportazioni principali prodotti agricoli 1961-1968 (in migliaia di tonnellate)

Prodotto	Media 1960-1962	Media 1966-1968	Crescita %
Sisal	202,3	197,5	-0,5
Caffè	23,6	48,1	12,5
Cotone	33,5	70,0	13
Anacardi	45,1	74,3	9
Tè	4,0	6,4	8

Tabacco	2,2	3,8	10
---------	-----	-----	----

Fonte: URT, Economic Survey 1970-71

Questa crescita della produzione delle colture d'esportazione fu spinta dall'aumento dei prezzi nei mercati internazionali e della conseguente espansione dell'area coltivata tra i piccoli agricoltori. La crescita della produzione, tuttavia, non fu accompagnata da aumenti significativi della produttività: i programmi di assistenza tecnica e i tentativi di diffondere le pratiche dell'agricoltura moderna (in particolare l'utilizzo di fertilizzanti e insetticidi) nell'ampia popolazione rurale non produssero gli effetti desiderati dal governo. Nelle parole di Coulson:

The evidence suggests that those increases [nei volumi della produzione] were made with only slight improvements in technique. They did not involve much use of fertilizer or insecticide, or follow many of the extension recommendations (Coulson 2013: 204).

I funzionari governativi ('extension officer') raggiunsero relativamente pochi agricoltori, i quali proseguirono ad ignorare in gran parte i consigli degli esperti. Questi ultimi continuarono a suggerire le stesse pratiche della coltivazione che già gli inglesi avevano tentato di diffondere, con scarsi risultati.³⁷ Secondo Sender (1974: 42) e Hulls (1971: 18), ad esempio, gli agronomi raggiunsero maggiormente i grandi produttori e in generale poche persone: nell'area del Sukumaland solo il 30 % degli agricoltori aveva piantato il cotone nei tempi indicati dagli esperti, mentre solo il 3% utilizzava fertilizzanti o insetticidi. Inoltre, gli esperti visitarono in media circa 73 famiglie all'anno (alcune più di una volta) e raggiunsero meno del 5% dei produttori (ibidem: 6, 23).

Anche la rapida espansione delle cooperative ebbe i suoi effetti indesiderati. La diffusione delle cooperative agricole permise agli agricoltori africani di emanciparsi dalla dipendenza dagli intermediari asiatici che, fino al momento dell'indipendenza, controllavano il commercio interno dei prodotti agricoli. Per questa ragione, le cooperative divennero fortemente popolari tra gli agricoltori africani negli anni immediatamente successivi all'indipendenza. Tuttavia, secondo alcuni studiosi, i beneficiari dello sviluppo delle cooperative e dei finanziamenti messi a disposizione del governo furono soprattutto i pochi agricoltori ormai benestanti che si erano rafforzati a partire dagli anni '50 (Raikes 1986, 1978; Awiti 1972; Coulson 2013). Nell'opinione di Coulson, ad esempio:

³⁷ Nelle zone montane dove veniva prodotto il caffè gli esperti continuarono a consigliare la 'monocoltura' e a considerare le pratiche tradizionali di colture miste (nello specifico caffè e banana) come arretrate e antiscientifiche, nonostante questo sistema si fosse dimostrato può congruo ai bisogni delle popolazioni locali e avesse assicurato un relativo benessere nei decenni passati (Raikes 1986).

...by the mid-1960s the co-operative movement after independence in no way reduced differentiation; on the contrary, it allowed the strong to get stronger while taxing the poor through its deductions and cesses on the value of their crops...When tractor hire service, or ox-plough, were available, the kulak made use of them. (Coulson 2013: 192, 204)

Secondo alcuni studi, una buona parte dell'incremento della produzione agricola fu dovuta all'espansione degli agricoltori capitalisti emersi del tardo periodo coloniale, i quali continuarono ad esercitare il controllo delle cooperative ed assicurarsi i finanziamenti governativi durante i primi anni '60.³⁸ Nelle parole di Raikes:

With Independence the amount of credit disbursed to Africans was considerably increased and its local distribution placed under the control of District Loans Committees, composed of government officials, local politicians and large farmers. It is hardly surprising that the two latter overlapping categories were able to get hold of the lion's share of the funds, especially since credit in this area was only made available either for the expansion of tractor-cultivation or to pay for tractor contract services. After a few years, control of the local distribution of credit was transferred to the co-operative, still with the same group in control. A large proportion of the previously unallocated land had now been cleared and cultivated by tractor-owners, this constituting de facto ownership (Raikes 1978: 303).

Nelle montagne del Kilimanjaro la produzione del caffè, sebbene si fosse diffusa ampiamente tra i piccoli agricoltori, continuò ad espandersi anche tra i capi tradizionali e gli agricoltori più benestanti. La gran parte del mais e del grano immessi nei mercati continuò ad essere prodotto da pochi agricoltori dalle zone di Ismani (Awiti, 1972) e Mbulu (Raikes, 1971) attraverso l'utilizzo di trattori e lavoratori salariati. Nell'area di Isamai, secondo Awiti (1972: 50-58), più di un quarto del mais commercializzato veniva prodotto da sole due aziende che occupavano insieme oltre 600 ettari, mentre i produttori con terreni al di sotto di 2 ettari producevano meno del 5%. Nell'area di Mbulu la produzione del grano da parte di pochi agricoltori capitalisti triplicò durante gli anni '60: alla fine del decennio si contavano oltre cento trattori (Raikes 1971: 79-102)³⁹. Nelle aree fertili vicine al lago Nysasa il 10% delle famiglie possedeva il 40% dei terreni dove veniva prodotto il riso (Thoden van Velsen 1973: 162). Simili processi si stavano sviluppando nella produzione del tè e del tabacco rispettivamente nelle Usambara Mountains e nella regione di Tabora (Sender 1974). In generale, Raikes (1978) ha mostrato come ancora alla fine degli anni '60 vi fosse nel paese un numero consistente (ma indefinito) di lavoratori salariati informali/casuali utilizzati dagli agricoltori

³⁸ Per una lista degli studi si veda Sender 1974.

³⁹ Secondo Raikes (1978: 303) il reddito degli agricoltori capitalisti che utilizzavano i trattori era in media 10 volte superiore a quello degli agricoltori che non avevano accesso a queste nuove tecnologie (24.000 scellini contro 2300).

benestanti africani, i cui redditi erano inferiori della metà rispetto a quelli stabiliti dalla legge per i lavoratori formali impiegati nelle imprese agricole:

Apart from 'official' wage-labour force, which is subject to minimum wage legislation and appears in statistical compilations, there is a substantial but unknown amount of casual seasonal migrant labour, both supplementing the official labour-force on the estates and, more importantly, working for rich peasants and African capitalist farmers. The wages of these workers are typically well below the official minimum wage (in some cases one third to one half the level) (Raikes 1978: 288).

Verso la dichiarazione di Arusha

La conseguenza inevitabile di una simile crescita capitalistica fu un aumento delle disuguaglianze. Se la produzione agricola aumentò nel periodo 61- 67 e la crescita del PIL si attestò su una media di circa il 6%,⁴⁰ la strategia di sviluppo adottata dal governo fu dunque meno incisiva nel ridurre le disparità sociali. Inoltre, dalla metà degli anni '60 si verificarono numerosi episodi di corruzione e di speco di fondi pubblici all'interno delle cooperative, tanto da portare il Governo a stabilire una apposita commissione d'inchiesta nel 1966 (Lyimo 2012). La qualità e l'efficienza delle cooperative deteriorò progressivamente nella seconda metà degli anni 60' per mancanza di personale qualificato, mezzi di trasporto inadeguati, mancanza di infrastrutture e costi di gestione elevati. La politica verso le cooperative agricole, prima viste come strumenti di emancipazione nati dal basso e simbolo stesso della lotta nazionalista contro il potere coloniale, cambiò drasticamente all'interno di un più ampio processo di ridefinizione della politica economica e dei rapporti tra società, Stato e partito (Aminzade 2013).

Le spinte interne al partito portarono Nyerere su posizioni sempre più anticapitalistiche e ostili verso gli agricoltori benestanti che stavano emergendo in diverse aree del Paese. I leader locali delle associazioni dei produttori, che fino a quel momento erano rimasti indipendenti dalla TANU, furono indentificati come 'kulak' e accusati di aver accumulato ricchezza e sottratto fondi pubblici. Dalla seconda metà degli anni 60' le cooperative furono poste sotto il controllo governativo e i loro leader vennero sostituiti con membri del partito. La politica economica del governo iniziò a prendere sempre più la strada del socialismo e i poteri dello Stato furono concentrati nelle mani del Presidente e dei massimi esponenti del partito. Già con la costituzione del 1965 il socialismo venne ufficialmente sancito come l'ideologia fondante del Paese e venne introdotto il modello di Stato a partito unico. I

⁴⁰ Considerata la crescita della popolazione al 3,3%, la crescita pro-capite fu di circa il 3 %. L'aspettativa di vita crebbe invece fino a 47 anni (Bigsten, Danielson 2001).

partiti di opposizione furono vietati e le associazioni della società civile vennero poste sotto il controllo della TANU.⁴¹ A partire dal 1966 le politiche economiche furono decise dal National Economic Committee del partito (ibidem: 89). La concentrazione dei poteri nelle mani del TANU e del Presidente fu ancora più esplicita quando Nyerere, quasi all'insaputa del parlamento e dei ministri, annunciò l'adozione della dichiarazione di Arusha. A contribuire a questo cambiamento radicale nella politica economica della TANU furono una serie di questioni: l'ammutinamento dell'esercito nel '64 e la crescente pressione di alcuni membri del partito sostenitori dell'africanizzazione e dei sindacati, sempre più in rottura con la linea morbida del governo Nyerere verso gli europei e gli asiatici; l'unione con Zanzibar (1964) che portò nel governo nuove personalità più vicine all'ideologia socialista e comunista; la momentanea riduzione degli aiuti internazionali preziosi per i piani di sviluppo e la mancanza di investimenti esteri che potessero garantire risorse per l'industrializzazione; la crescita delle disuguaglianze; la presa di coscienza che gli incrementi della produttività agricola necessari a sostenere l'industrializzazione non si stavano verificando tra la maggioranza degli agricoltori (ibidem).

2.3 La Dichiarazione di Arusha, l'Ujamaa e il socialismo

La dichiarazione di Arusha dell'Aprile del 1967 (la quale definì la TANU come il “partito dei contadini e dei lavoratori”) sancì un cambiamento radicale nella politica economica del Paese: i maggiori mezzi di produzione e distribuzione furono nazionalizzati e messi sotto il controllo delle aziende parastatali.

To Build and maintain socialism it is essential that all the major means of production and exchange in the nation are controlled and owned by the peasants through the machinery of their Government and their co-operatives. Further, it is essential that the ruling Party should be a Party of peasants and workers (Dichiarazione di Arusha 1967: parte II, in URT 1967)

Lo sviluppo del capitalismo agrario che stava prendendo corpo nel Paese era in contraddizione con l'ideologia socialista e costituiva allo stesso tempo una potenziale minaccia alla popolarità del partito tra la popolazione rurale. La Dichiarazione pose fine al modello di produzione capitalista e

⁴¹ Anche le unioni sindacali furono sciolte per essere sostituite da quelle controllate dal partito: la Tanganyika federation of Labor (TFL), ad esempio, fu dissolta in favore del National Union of Tanganyika Worker.

diede avvio a nuove politiche economiche che rivolsero grande enfasi sul concetto dell'uguaglianza, sullo sviluppo rurale comunitario e sull'agricoltura contadina. Nelle parole della Dichiarazione:

A truly socialist state is one in which all people are workers and in which neither capitalism nor feudalism exists. It does not have two classes of people, a lower class composed of people who work for their living, and an upper class of people who live on the work of others. In a really socialist country no person exploits another; everyone who is physically able to work does so; every worker obtains a just return for the labour he performs; and the incomes derived from different types of work are not grossly divergent. In a socialist country, the only people who live on the work of others, and who have the right to be dependent upon their fellows, are small children, people who are too old to support themselves, the crippled, and those whom the state at any one time cannot provide with an opportunity to work for their living. Tanzania is a nation of peasants but is not yet a socialist society. It still contains elements of feudalism and capitalism--with their temptations. These feudalistic and capitalistic features of our society could spread and entrench themselves (Ibidem).

La dichiarazione di Arusha affermò inoltre che le politiche economiche dei primi anni successivi all'indipendenza avevano posto troppa enfasi sullo sviluppo industriale e sugli aiuti esteri,⁴² e che le nuove politiche si sarebbero dunque concentrate sull'agricoltura e sullo sviluppo rurale utilizzando le risorse nazionali disponibili (in opposizione ai beni importati).

TANU is involved in a war against poverty and oppression in our country; the struggle is aimed at moving the people of Tanzania...from a state of poverty to a State of prosperity... We have made a mistake to choose money, something which we do not have, to be our major instrument of development. We are mistaken when we imagine that we shall get money from foreign countries, firstly because, to say the truth, we cannot get enough money for our development and, secondly, because even if we could get it, such complete dependence on outside help would have endangered our independence and the other policies of our country. Because of our emphasis on money, we have made another big mistake. We have put too much emphasis on industries... It is a mistake because we do not have the means to establish many modern industries in our country. The policy of inviting a chain of capitalists to come and establish industries in our country might succeed in giving us all the industries we need, but it would also succeed in preventing the establishment of socialism unless we believe that without first building capitalism, we cannot build socialism (Ibidem: parte III).

Nonostante questo cambiamento radicale nella strategia di sviluppo, l'obiettivo delle politiche agricole rimase quello di incrementare la produzione e la produttività:

The development of a country is brought about by people, not by money. A great part of Tanzania's land is fertile and gets sufficient rains. Our country can produce various crops for home consumption and for export. We can

⁴² Tuttavia, gli aiuti esteri continuarono a finanziare i programmi di sviluppo. La Cina finanziò ad esempio la costruzione della ferrovia TAZARA che collegò la Tanzania con lo Zambia. È interessante notare come la gran parte degli aiuti esteri continuarono ad essere forniti dal blocco occidentale piuttosto che da quello orientale. Gli aiuti dall'occidente nel periodo 1969-1976 furono infatti tre volte superiori rispetto a quelli provenienti dai paesi socialisti/comunisti (Aminzate 2013: 183).

produce food crops (which can be exported if we produce in large quantities) such as maize, rice, wheat, beans, and groundnuts. And we can produce such cash crops as sisal, cotton, coffee, tobacco, pyrethrum, and tea...All of our farmers are in areas which can produce two or three or even more of the food and cash crops enumerated above, and each farmer could increase his production so as to get more food or more money. And because the main aim of development is to get more food, and more money for our other needs, our purpose must be to increase production of these agricultural crops. This is in fact the only road through which we can develop our country - in other words, only by increasing our production of these things can we get more food and more money for every, Tanzanian. (Ibidem)

L'Ujamaa, il reinsediamento della popolazione e la fine del capitalismo

Il concetto di *Ujamaa* fu utilizzato per la prima volta da Nyerere nel 1962 in '*Ujamaa-The Basis of African Socialism*' per identificare il *modus vivendi* comunitario e cooperativo che era tipico delle società precoloniali, ma era stato indebolito dalla diffusione dell'economia di mercato durante il periodo coloniale. Secondo Nyerere:

The basic difference between Tanzania's rural life now and in the past stems from the widespread introduction of cash crop farming. Over large areas of the country peasants spend at least part of their time...on the cultivation of crops for saleAnd in many places our most intelligent and hard-working peasants have invested their money (or money advanced through public credit facilities) in clearing more land, extending their acreage, using better tools, and so on, until they have quite important farms of 10, 20 or even more acres (Nyerere 1967, *Socialism and Rural Development*, in *Freedom and Socialism* 1968: 342).

Sin dai primi anni successivi all'indipendenza, il presidente Nyerere incoraggiò la popolazione a riunirsi in villaggi socialisti (*ujamaa vijijini*) nei quali vivere seguendo la filosofia dell'*Ujamaa*. Tuttavia, è con il documento '*Socialism and Rural Development*' del 1967 che la TANU gettò le basi per nuove le politiche di sviluppo. Nel nuovo modello di sviluppo rurale la priorità assoluta divenne il reinsediamento della popolazione in villaggi facilmente raggiungibili dalle infrastrutture, dai servizi sociali e dalla burocrazia statale. Il nuovo programma di sviluppo quinquennale (1969-74) fu strettamente legato al processo di '*villagization*' e prevede, tra le altre cose, di raggiungere l'istruzione primaria universale e di incrementare il numero delle scuole e dei dispensari medici nelle aree rurali. Nei villaggi *ujamaa* la popolazione avrebbe inoltre dovuto praticare l'agricoltura collettiva per raggiungere economie di scala, combinando le moderne tecnologie con le pratiche sociali tradizionali basate sul lavoro comunitario e sulla solidarietà che erano andate perdute. L'utilizzo di lavoratori retribuiti nei villaggi e la migrazione inter-regionale furono scoraggiati per limitare l'accumulazione individuale della ricchezza e la creazione di classi sociali nelle campagne (capitalisti e lavoratori salariati). Ancora nelle parole di Nyerere:

...the principles upon which the traditional extended family was based must be reactivated...The basis of rural life in Tanzania must be practice of cooperation in its widest sense – in living, in working, and in distribution, and all with the acceptance of the absolute equality of all man and woman (Nyerere, *Socialism and Rural Development*, in *Freedom and Socialism*, 1968: 240, 245).

The essential thing is that community would be farming as a group and living as a group (...) The return from the produce of the farm, and from all the activities of the community, would be shared according to the work done and to the needs of the members, with a small amount being paid in taxes and another amount invested in their own future (ibidem: 352).

La politica del reinsediamento della popolazione e della collettivizzazione delle terre fu inizialmente portata avanti su base volontaria. Nonostante le continue campagne mediatiche del partito e del presidente Nyerere, alla fine del 1969 erano stati formati solo 800 villaggi, nei quali vivevano circa 250.000 persone (principalmente da giovani membri del TANU). Nello stesso anno la TANU iniziò ad intensificare il livello della coercizione in diversi distretti (Coulson 2013: 296-307; Hill 1979). Nel 1972 il governo sostituì i consigli distrettuali (elettivi) con dei funzionari nominati dal partito,⁴³ i quali vennero incaricati di implementare le ‘operazioni’ per favorire il reinsediamento della popolazione nei villaggi. Nel 1973 si contavano così 5.628 villaggi con una popolazione di circa due milioni di individui - il 15% del totale (Maghimbi 2011: 33). In questi anni l’obiettivo della collettivizzazione delle terre divenne secondario rispetto al programma di reinsediamento.⁴⁴ Già nella dichiarazione di Iringa del 1972 Siasi Ni Kilimo (‘la politica è agricoltura’), non si trovano infatti riferimenti espliciti alla collettivizzazione. La dichiarazione di Iringa ridimensionò l’enfasi sull’utilizzo dei trattori,⁴⁵ ma ribadì ancora una volta la necessità di incrementare la produzione e la produttività attraverso l’utilizzo dell’aratro, di insetticidi e di fertilizzanti (Havnevik 1993: 205). La politica della collettivizzazione delle terre e della produzione - anche per la resistenza degli agricoltori - fu presto abbandonata in favore delle ‘block farm’ (piccoli terreni delle stesse dimensioni coltivati su base individuale all’interno di un unico grade appezzamento) (Boesen 1976). Nell’opinione di Boesen:

The new approach was much more in line with bureaucratic thinking and with what a bureaucracy can do effectively: enforced movement of the peasants into new ‘modern’ settlements, i.e. settlements with the houses placed close together, in straight lines, along the roads, and with the fields outside the nucleated village, organised

⁴³ I nuovi organi distrettuali furono denominati ‘District Development Council’ (Havnevik, 1993: 213).

⁴⁴ Ad esempio, nel 1974 solo 400 villaggi venivano classificati come ujamaa villages, dove la maggior parte della terra era coltivata su base collettiva e il reddito era prodotto da attività economiche comunitarie (Lofche 2014: 81).

⁴⁵ Il numero dei trattori nel Paese scese da 17.000 a circa 7500 tra il 1970 e il 1986 <http://data.worldbank.org/indicator/AG.AGR.TRAC.NO?locations=TZ>

in blockfarms, each block containing the villagers' individual plots, but with only one type of crop, and readily accessible for control by the agricultural extension officer (Boesen 1976: 13).

Nel 1973 il governo decise per il reinsediamento forzato della popolazione: tra il 1973 e il 1976 furono reinsediati cinque milioni di individui (Maghimbi 2011: 33). Il processo di reinsediamento fu implementato con modalità e intensità diverse a seconda dei contesti agro-ecologici, delle dinamiche di potere locali e delle condizioni socioeconomiche (non prese luogo ad esempio nelle aree ormai sovrappopolate del monte Kilimanjaro e del monte Meru). Alla fine del 1976, ad ogni modo, l'intera popolazione di circa 13 milioni di persone viveva in quasi 8.000 villaggi (Coulson 2013: 288). Nel 1975 il Villages and Ujamaa Villages Act incorporò ufficialmente i villaggi nella macchina amministrativa dello Stato e affidò la gestione delle attività economiche e sociali all'assemblea (Village Assembly) e al consiglio del villaggio (Village Council). I villaggi socialisti sostituirono le cooperative agricole private e furono incaricati di operare come una cooperativa 'multifunzionale': potevano contrarre prestiti, avviare attività commerciali, acquistare input e vendere i prodotti agricoli alle agenzie parastatali.

In alcune zone il reinsediamento nei villaggi ridusse la concentrazione della terra e le disuguaglianze: molti produttori di successo/capitalisti (spesso legati al movimento delle cooperative) persero i terreni che avevano accumulato in favore dei nuovi villaggi o furono esclusi dall'accesso agli input, ai servizi, al credito e alla forza lavoro salariata (Raikes 1986; Havnevik 1993; Awiti 1972).⁴⁶ Nel distretto di Hanang (a sud della città Arusha), Havnevik (1993) sostiene che il reinsediamento ridusse significativamente la concentrazione della proprietà della terra e il numero dei 'capitalisti' che operavano utilizzando trattori e lavoratori salariati:

In two villages investigated there was a decline in the number of capitalist farming and tractors operating, and a reduction in the acreage of private farm and borrowed and shared or rented land. Villagisation gradually but significantly undermined the degree of land concentration and ownership' (Havnevik 1993: 256).

In altre aree la creazione dei villaggi socialisti rappresentò un'opportunità di ulteriore arricchimento per le vecchie e nuove élite locali (autorità native del periodo coloniale, membri del TANU) (Sender 1974; van Fryheld 1979). Esempi di processi di appropriazione delle terre, di concentrazione individuale della ricchezza e di alleanze tra gli agricoltori capitalisti, la burocrazia statale e le nuove élite locali legate al TANU, furono mostrati da Sender (1974) nell'area delle Usambara Mountains:

⁴⁶ Le reazioni di questi agricoltori alle politiche ostili del governo furono diverse. Nell'area di Ismani e Mbulu, dove alla fine degli anni '60 veniva prodotto gran parte del mais e del grano commercializzato nel Paese, gli agricoltori resistettero inizialmente al reinsediamento, ma furono poi espropriati delle terre. In altri casi formarono un' alleanza con la nuova burocrazia statale e le élite locali legate al TANU (Raikes, 306-322; Awiti 1972: 58; Havnevik 1993).

At Mgwashi Ujamaa Village the chairman had been a chief in colonial times. Two of his sons are Government employees with rather high salaries, and his children are the most educated in the village. The village secretary was a tax collector...One of the committee members is certainly among the richest people in the area; he runs a duka [negozio], hires labour to work his shambas [terreni], and used to be employed as a Village Executive Officer (ibidem: 22).

At Mlesa Ujamaa Village [il capo villaggio] ... 'was making withdrawals from the village funds ... Despite earning of approximately 700/- from tea so far no bank account has been open and no cash income from the tea distributed to those who produced...[in molti villaggi] the amount of income received from communal activities was unknown to the vast majority of members (ibidem: 30).

Nel processo di reinsediamento non mancarono anche episodi di inefficienza amministrativa: alcuni villaggi furono posizionati in zone non adatte alla produzione, con terreni poveri e privi di acqua. In generale, secondo Coulson (2013) i costi complessivi del reinsediamento non furono adeguatamente tenuti in considerazione dal governo:

While there is some doubt over the supposed benefit of villagization, there is little difficulty in itemizing the costs. They divided into two broad groups: those associated with living in villages per se; and the short-term costs of the move itself... The total costs of villagization, including the value of property destroyed, the direct costs of the 'operations', and the value of the crops that were not planted or harvested, were not calculated... and the very real problems facing Tanzanian rural producers were scarcely taken into account (Coulson 2013: 307-08).

Mercati agricoli e agenzie parastatali

Il programma di reinsediamento della popolazione ebbe come obiettivo non solo quello di facilitare l'erogazione dei servizi sociali, ma anche di estendere la base fiscale nelle aree rurali, rafforzare il processo di *state building*, 'catturare' la produzione degli agricoltori e diffondere le pratiche dell'agricoltura moderna (Scott 1998; Boesen 1976). Attraverso il reinsediamento della popolazione e la creazione del monopolio statale sull'acquisto e la vendita dei beni agricoli, il governo estese ulteriormente il suo controllo sulla produzione e sulla commercializzazione dei prodotti. Nel 1976 le cooperative agricole vennero formalmente abolite e cessarono così di rappresentare un pericolo per l'egemonia politica della TANU nelle aree rurali: i loro beni furono confiscati⁴⁷ e loro funzioni trasferite ai nuovi villaggi e alle nuove aziende statali (che a loro volta sostituirono i marketing board) (Lymiu 2012). Le 'crop authority' furono incaricate di acquistare i prodotti direttamente a livello di

⁴⁷ Tra questi beni, il denaro depositato nei conti bancari, i mezzi di trasporto, gli impianti per processare il cotone e il caffè, il tè, il tabacco e gli anacardi.

villaggio a prezzi stabiliti dal governo, di fornire credito, input e assistenza tecnica ai produttori, di processare, trasportare e distribuire i beni sul mercato, di investire nello sviluppo degli impianti per la lavorazione e la conservazione dei prodotti. Nelle parole di Raikes:

The idea was that each authority should have overall charge of the crop(s) for which it was responsible, not only purchasing, processing and selling it but providing credit and extension, operating innovation campaigns and investing in processing facilities. Thus the producers of a given crop would pay for "development" through deductions from the producer price, it being assumed that the benefits would outweigh the costs (Raikes 1986: 121).

Non secondariamente, attraverso la tassazione e i profitti generati dalla vendita dei prodotti, le aziende statali avrebbero dovuto produrre il capitale necessario all'erogazione dei servizi sociali e agli investimenti pubblici negli altri settori dell'economia. Il Tanzania Cotton Authority, Tanzania Tabacco Authority, il Tanzania Coffee Authority, il Tanzania Cashewnut Authority e il Tanzania Tea Authority avviarono numerosi programmi rispettivamente nelle aree del Monte Kilimanjaro, del Monte Meru, del Lago Vittoria, delle montagne Usambara e delle regioni costali del sud con l'obiettivo di sviluppare impianti per processare i prodotti e coinvolgere ulteriormente gli agricoltori nella produzione di queste colture. Gli agricoltori furono invitati a registrarsi presso gli uffici delle aziende statali per ricevere semi, fertilizzanti ed insetticidi da utilizzare sui propri terreni. In seguito, i loro prodotti sarebbero stati acquistati dalle aziende pubbliche, trasformati negli impianti (di solito costruiti vicino alle produzioni) e venduti nei mercati internazionali (Havnevik 1993: 95-110).

Mentre questo sistema fu implementato anche da numerosi regimi socialisti africani per il controllo dei prodotti d'esportazione, il governo tanzaniano scelse di estendere il controllo anche sulla produzione interna e sulla distribuzione degli alimenti. Già nell'anno seguente alla dichiarazione di Arusha (1968), il NAPB fu abolito e sostituito dal National Milling Corporation (NMC), cui venne affidato il monopolio sull'acquisto, la lavorazione e la distribuzione dei maggiori prodotti destinati al consumo interno, tra cui i grani e i cereali. In seguito alla creazione dei villaggi, gli uffici del NMC (dove gli agricoltori dovevano vendere i loro prodotti) si diffusero in tutte le aree rurali del paese. La creazione del NMC introdusse anche un maggiore livello di coercizione nella vita delle popolazioni rurali. Il commercio privato venne punito con l'arresto: gli ufficiali governativi distrettuali (e persino la polizia) furono incaricati di vigilare sul contrabbando (Coulson 2013).

In questo nuovo sistema di commercializzazione dei prodotti, i pagamenti ai produttori continuarono ad essere effettuati dopo che erano state dedotte le tasse e i costi in cui incorrevano le aziende pubbliche e la burocrazia statale. Il governo creò inoltre un nuovo sistema di fissazione dei prezzi

uguali per tutto il territorio e per tutto l'anno. L'omogeneità dei prezzi in tutto il territorio (che non sarebbe esistita in condizioni di libero mercato) fu giustificata con il principio che gli agricoltori non dovessero avere differenze di reddito sulla base della posizione geografica (Raikes 1986). Con lo stesso proposito di ridurre le disuguaglianze inter-regionali, nel 1975 fu adottato il National Maize Program (NMP), cofinanziato dalla Banca Mondiale. Il programma, il quale sancì anche una nuova enfasi sulla produzione interna rispetto al focus degli anni precedenti sulla produzione di colture da esportazione, finanziò l'avvio di nuove produzioni nelle regioni del centro-sud che erano state svantaggiate dalle politiche coloniali, dalla mancanza di infrastrutture e dalla lontananza dai mercati urbani. In queste aree i prezzi offerti ai produttori in condizioni di libero mercato sarebbero stati più bassi rispetto alle regioni del nord e della costa a causa dei costi del trasporto. Il NMP cambiò la geografia della produzione del mais nel Paese, ma ebbe dei costi elevati per le casse dello Stato e soprattutto per gli agricoltori delle altre aree del territorio (ibidem). I costi in cui incorreva il NMC per commercializzare il mais da queste regioni furono riversati sui produttori attraverso le deduzioni sui pagamenti.

Insieme alla crescente tassazione sull'agricoltura per finanziare l'erogazione dei servizi sociali nei villaggi e lo sviluppo delle industrie, questo sistema di controllo pubblico della produzione e del commercio facilitò la diffusione dei mercati paralleli.⁴⁸ Questi ultimi offrivano prezzi più alti ai produttori soprattutto in determinati periodi dell'anno (bassa stagione) e nelle aree vicine ai centri urbani, alle infrastrutture e ai confini del territorio (Bryceson, 1990). L'economia parallela, in generale, crebbe notevolmente in ogni settore dell'economia a causa del controllo statale dei prezzi e della crescita dell'inflazione. L'inflazione aumentò infatti dal 2,1% annuo nel periodo 1961-1971 al 22,5% nel periodo 1971-1977 (WB 1994). Nella metà degli anni '70 il governo tentò di affrontare il problema dell'inflazione istituendo il National Price Commission (NPC), il quale fu incaricato di controllare e regolare i prezzi di oltre 3000 beni.⁴⁹ Tuttavia, il NPC non riuscì a prevenire l'espansione dei mercati paralleli: alla fine degli anni '70 il mercato nero offriva prezzi per gli agricoltori fino al 300% più alti rispetto ai prezzi stabiliti dal governo (Edwards 2012: 19).

2.4 La produzione agricola dopo la Dichiarazione di Arusha e la crisi economica

⁴⁸ Diverse campagne mediatiche (e imprigionamenti) furono portate avanti contro la comunità asiatica che era maggiormente attiva nel commercio illegale dei prodotti (Aminzade 2013, 233-34).

⁴⁹ L'inflazione crebbe dal 2,1% annuo nel periodo 1961-1971 al 22,5% nel periodo 1971-1977 (WB 1994).

L'interventismo statale nel settore agricolo e la politica del reinsediamento della popolazione non portarono ai risultati previsti dal governo. La debole performance dell'agricoltura contribuì assieme ad altri fattori alla crisi economica che portò il Paese ad adottare i programmi di aggiustamento strutturale suggeriti dalle istituzioni internazionali (Fondo Monetario Internazionale e Banca Mondiale).⁵⁰ Alla fine degli anni '70, complice anche la crisi internazionale dei prezzi del petrolio, nel Paese scarseggiavano i beni di consumo di base nei mercati rurali come in quelli urbani, il sistema dei trasporti e dei servizi pubblici era in crisi nei villaggi come nelle città, la già modesta produzione industriale si era ridotta al minimo e l'inflazione aveva raggiunto livelli esorbitanti.

Sebbene l'agricoltura crebbe ad una media del 4% durante gli anni '70, la produzione agricola per il mercato registrò un deciso rallentamento: nel corso del decennio crebbe solo del 1,6% contro il 6,5% annuo della produzione destinata al consumo⁵¹ (WB 1994: 10). I dati ufficiali sulle esportazioni (le vendite presso le aziende pubbliche) mostrano una diminuzione importante dei volumi esportati e una riduzione consistente delle entrate fiscali necessarie a finanziare i piani di sviluppo (ibidem). I volumi delle esportazioni agricole si ridussero del 34% dal 1973 al 1980, mentre il valore delle esportazioni in relazione al PIL declinò dal 25% al 11% tra il 1966 e il 1979 (Lofche, 2014: 31). La produzione della sisal entrò in crisi già a metà degli anni '60 a causa del declino dei prezzi internazionali dovuto alla scoperta di nuove fibre. Il calo della produzione determinò una riduzione degli impiegati nelle imprese da 110.000 nel 1962 a circa 34.000 nel 1967. La crisi proseguì per tutti gli anni 70 e 80: la produzione passò da oltre 200.000 tonnellate a circa 10.000 nei primi anni '80. La produzione del caffè, mentre era cresciuta ad un ritmo del 10 % negli anni immediatamente successivi all'indipendenza, rimase costante nonostante la crescita sostenuta dei prezzi internazionali. L'export degli anacardi passò da circa 150.000 tonnellate nei primi anni '70 - quando il Paese divenne il maggior esportatore al mondo - a circa 40.000 agli inizi del decennio successivo.

Se i dati sulle esportazioni possono essere ritenuti relativamente attendibili, in quanto non vi furono altri canali di commercializzazione al di fuori delle agenzie statali (salvo per le aree di confine), questo non può dirsi per la produzione alimentare destinata ai mercati interni e al consumo. Da un lato, la forte crescita della produzione di sussistenza registrata dalle autorità sembra improbabile se

⁵⁰ I primi segnali di crisi economica nel Paese si verificarono già nella metà degli anni '70 in seguito alla prima crisi dei prezzi internazionali del petrolio (1974). Alla fine degli anni '70 le importazioni di petrolio assorbivano il 60% del valore totale delle importazioni. In questo contesto, il sistema dei trasporti e dei servizi pubblici nei villaggi come nelle città deteriorò rapidamente, la modesta produzione industriale diminuì e l'inflazione raggiunse livelli esorbitanti (Iliffe 2007)

⁵¹ La produzione per i mercati crebbe dunque meno del tasso di crescita della popolazione (3%).

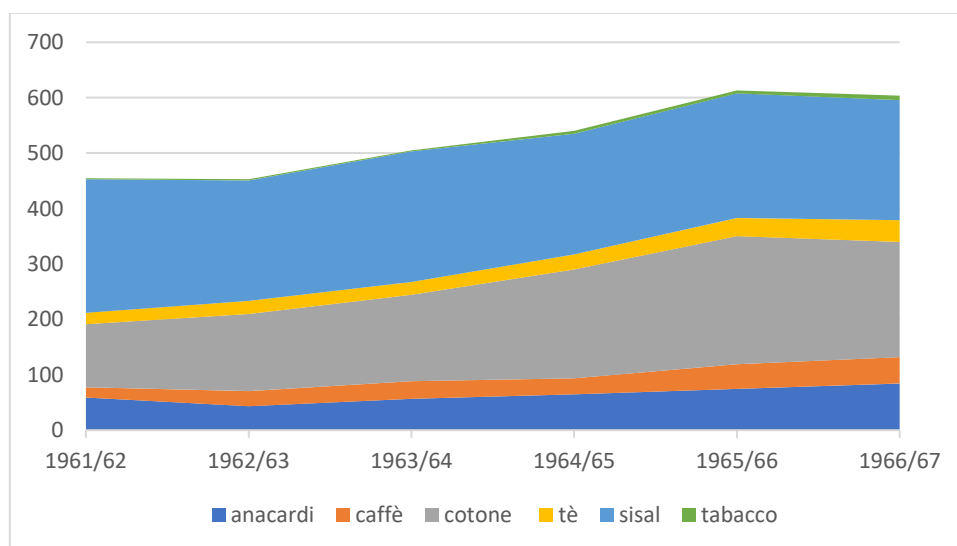
si pensa che il governo fu costretto ad importare grandi quantità di alimenti in previsione di una possibile carestia nel periodo '73-75 (Lofche, 2014).⁵² Dall'altro, la rapida crescita del mercato parallelo e delle vendite al di fuori dei canali ufficiali del NMC rendono inattendibili i dati sulla produzione interna immessa nei mercati. Secondo alcuni studi, il mercato parallelo del mais crebbe fino ad assorbire il 70% delle vendite di mais nel Paese (Bryceson, 1990). La produzione di alimenti, ad ogni modo, sembra essere aumentata nel periodo 1967-1986 in linea con la crescita della popolazione (Raikes 1986).

Tabella 7 - Esportazioni agricole, 1967-1986 (in migliaia di tonnellate)

	1967	1973	1977	1980	1985
Sisal	216	143	105	86	32
Caffè	47	47	48	53	49
Cotone	207	225	199	128	155
Anacardi	84	125	97	41	33
Tè	39	63	73	83	80
Tabacco	7	13	18	17	13

Fonte: Elaborazione dell'autori, dati in Ponte 2002: 42

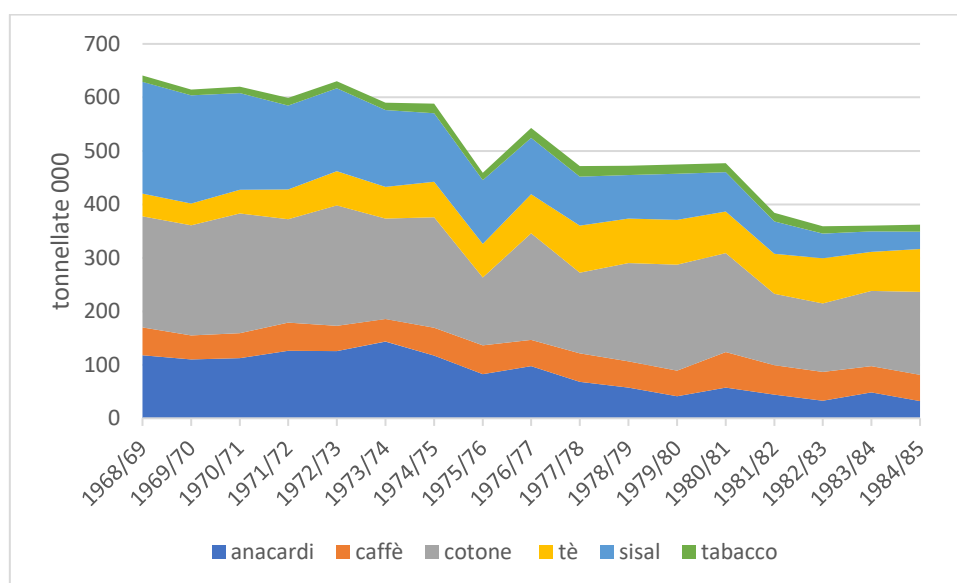
Tabella 8- Esportazioni agricole prima della dichiarazione di Arusha (1961-67) (in migliaia di tonnellate)



Fonte: Elaborazione dell'autore, dati in Ponte 2002: 42.

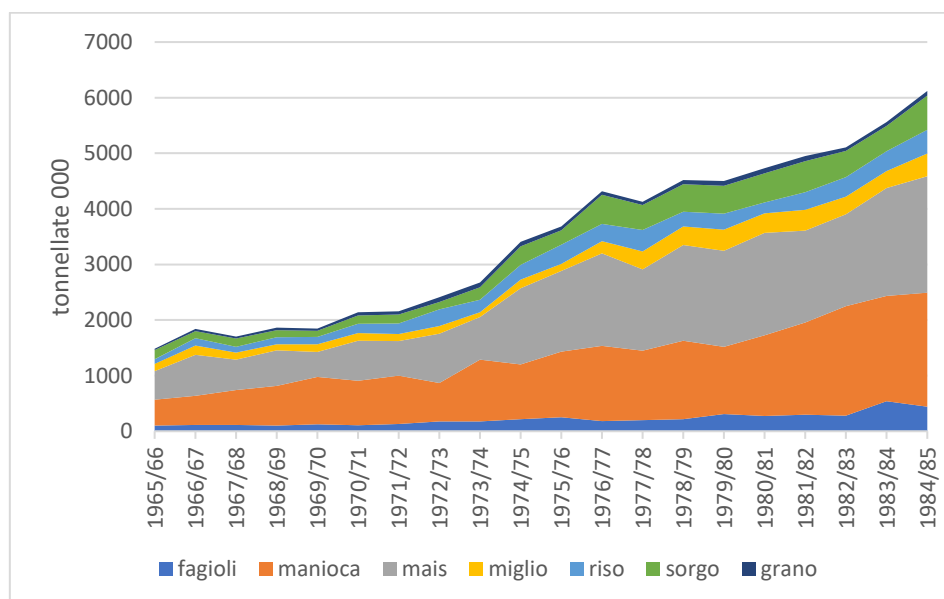
⁵² Ad esempio, mentre il Paese aveva esportato mais in eccesso per il periodo 68-71, dovette importare oltre 500.000 tonnellate di mais tra il '73 e il '75⁵² (Lofchie, 1978: 453-455). Il governo giustificò l'aumento delle importazioni con la siccità, la quale non fu però così impressionante dai dati registrati. La stima della produzione, secondo Coulson, dipese in gran parte dagli ufficiali governativi riluttanti ad ammettere che vi era in realtà una crisi della produzione (2013: 230).

Tabella 9- Esportazioni agricole dopo la dichiarazione di Arusha (1967-85) (in migliaia di tonnellate)



Fonte: Elaborazione dell'autore, dati in Ponte 2002: 42

Tabella 10 - Produzione alimentare dopo la dichiarazione di Arusha (1967-1985) (in migliaia di tonnellate)



Fonte: Elaborazione dell'autore, dati in Ponte 2002: 42.

La scarsa performance dell'agricoltura nel periodo successivo alla dichiarazione di Arusha e, più in generale, le cause del fallimento delle politiche economiche socialiste, sono stati oggetto di intensi dibattiti tra gli studiosi durante gli anni '70 e '80. Da un lato, le politiche socialiste non riuscirono a sostenere l'industrializzazione e lo sviluppo economico. La crescita del PIL pro-capite, mentre era stata superiore al 3% tra il 1961 e il 1967, rimase vicina allo zero nel periodo tra la dichiarazione di Arusha e le dimissioni del presidente Nyerere (1967-1985), le quali sancirono la fine dell'esperienza socialista. Nel 1985 la grande maggioranza della popolazione era ancora occupata nell'agricoltura

familiare, il 93% dei piccoli produttori operava su terreni al di sotto di 2 ettari (WB, 1994:77) e le finanze pubbliche rimanevano ancora fortemente dipendenti dagli aiuti esteri e dalle esportazioni di pochi prodotti agricoli non lavorati.⁵³ D'altro lato, nei 25 anni di presidenza Nyerere furono raggiunti importanti risultati nel campo dei servizi sociali: l'iscrizione alla scuola primaria passò da circa il 30% nel 1970 al 93% del 1983, mentre l'aspettativa di vita aumentò da 44 anni nel 1961 a 51 nel 1985.

Tabella 11 Andamento del PIL (1967-1985)

	Pre-dichiarazione di Arusha	Post-dichiarazione di Arusha	Periodo Nyerere
	1960-1967	1967-1986	1961-1986
Media crescita PIL %	6,02	3,37	4,15
Media crescita PIL pro-capite %	3,02	0,17	1,01

Fonte: Calcolo dell'autore, dati Bigsten, Danielson (2001)

Tabella 12 Aspettativa di vita e accesso all'istruzione 1967-1985

	1961	1970	1985
Aspettativa di vita	43,9	46,7	51,1
Iscrizione Scuola primaria	ND	33,8	86,9
Iscrizione Scuola Secondaria	ND	2,7	3,5

Fonte: Calcolo dell'autore, dati Bigsten, Danielson (2001)

Le cause della crisi

Tra le cause della crisi economica, alcuni studiosi hanno enfatizzato il ruolo dei fattori esterni come la crisi internazionale dei prezzi del petrolio, il calo dei prezzi delle derrate agricole nei mercati globali, la guerra con l'Uganda, 'l'eredità coloniale' e la dipendenza dagli aiuti esteri. Secondo Aminzade (2013), ad esempio, gli stranieri, le imprese estere e i donatori contribuirono in maniera determinante al fallimento dei programmi di sviluppo:

⁵³ Nel 1984, le esportazioni di pochi prodotti agricoli costituivano oltre il 70% del valore totale delle esportazioni: il caffè generava il 40%, il cotone il 12%, gli anacardi il 10% e il tè il 6% (WB 1994).

Although domestic forces played an important role in the economic crisis that led to the decline of state socialism, foreigners also played key direct and indirect, intentional and unintentional roles in undermining Tanzanian socialism. They were responsible for creating a racist educational system during the era of colonial rule, so the educated personnel needed to carry out the project of socialism and self-reliance were in very short supply. They promoted import-dependent development projects that were costly and inappropriate, and supplied or trained managers who ran the parastatal sector on Western bureaucratic lines, emphasizing technocratic expertise rather than a participatory, democratic approach. They failed to train local staff – an act that contributed to the foreign exchange crisis, because the expensive management contracts to hire highly paid foreign technicians and experts were a drain on the government budget. The privileged lifestyles of expatriates with high government salaries undermined efforts to assure Tanzanian government officials that their salaries were adequate and that they should adhere to the ethic of austerity and sacrifice promulgated in the Arusha Declaration (rather than illegally supplement their low incomes). Foreign multinationals doing business in Tanzania further undermined the socialist project by engaging in tax evasion, currency smuggling, and bribery of public officials. They sent large amounts of capital abroad, avoiding taxes by moving money out of the country without declaring it as profits using transfer pricing (that is, by adjusting the prices used in transactions between their subsidiaries in different countries to maximize profits in the country with the fewest restrictions on repatriation and best long-term prospects for its subsidiaries). Finally, a heavy reliance on foreign aid that emphasized capital-intensive projects accomplished with foreign inputs and a focus on raising traditional export crops rather than food crops or rural industrialization made the national development goal of self-reliance advocated by socialists impossible to achieve (Aminzade 2013: 206).

Altri studiosi hanno enfatizzato il ruolo dei fattori interni come l'eccessivo interventismo dello Stato nell'economia, l'insostenibilità economica delle politiche di sviluppo (in particolare in un contesto di forte crescita demografica), la 'burocratizzazione' del processo di reinsediamento della popolazione nei villaggi, le politiche agrarie 'top-down', le inefficienze delle aziende pubbliche incaricate di acquistare e commercializzare i prodotti, lo sfruttamento dell'agricoltura e degli agricoltori a favore delle élite urbane e del settore industriale e, infine, la persistenza dei modelli produttivi e dei sistemi sociali pre-capitalistici/pre-coloniali nelle popolazioni rurali.

Quest'ultima tesi fu proposta da Goran Hyden (1980), secondo il quale gli agricoltori tanzaniani avrebbero esercitato una 'opzione di uscita dal sistema' e si sarebbero ritirati nella produzione di sussistenza quando la produzione per il mercato divenne poco conveniente e fortemente regolamentata dallo Stato. Le popolazioni rurali avrebbero potuto contare su una rete di relazioni e norme sociali ('economy of affection') e su modelli produttivi precapitalistici/precoloniali che avrebbero garantito autonomia e indipendenza dal 'mondo moderno' fatto di relazioni di mercato e burocrazia statale. Per lo studioso, i contadini africani sarebbero ancora estranei alla logica di massimizzazione dei profitti che caratterizza le economie di mercato: al contrario, la principale preoccupazione delle popolazioni rurali sarebbe quella di assicurare la sussistenza alimentare per la

famiglia e la comunità. Le comunità rurali sarebbero caratterizzate da principi ‘solidaristici e cooperativi’ che avrebbero frenato la loro incorporazione nell’economia di mercato e la ‘differenziazione sociale’ (la crescita delle disuguaglianze e la creazione di classi sociali). I contadini tanzaniani avrebbero resistito ai tentativi dello Stato di diffondere le pratiche dell’agricoltura moderna per incrementare così la produttività agricola e sostenere la trasformazione economica. L’Africa sarebbe infatti l’unico continente dove i contadini non sono stati ‘catturati’ dallo Stato e dalle altre classi sociali: i sistemi precapitalistici e precoloniali sarebbero così forti da “influenzare il corso degli eventi nel continente”:

‘[L’Africa] is the only continent where the peasants have not yet been captured by other social classes. By being owners of their means of production, the many smallholder peasants in Africa have enjoyed a degree of independence from other social classes large enough to make them influence the course of events on the continent. Tanzania is a suitable illustration of this point (Hyden 1980:10).

Questa peculiarità ha permesso alle popolazioni rurali di resistere al controllo statale, alla ‘proletarizzazione’ e al capitalismo/socialismo, ma allo stesso tempo costituirebbe la causa del sottosviluppo: la povertà sarebbe dunque il prodotto della resistenza dei contadini alle politiche di sviluppo e del persistere di sistemi sociali ed economici precapitalistici e precoloniali.

It is not an exaggeration to claim that the principal structural constraint to development are the barriers raised against state action by the peasant mode of production (...) Pre-capitalist relation have continued to retard productivity growth, particularly in the production of the means of production...there are structural constraints that limit the modernizing influence of capitalism to such an extent that the agents of capitalism are in fact held hostages (Hyden 1980: 31, 194).

Le tesi di Goran Hyden hanno ricevuto numerose critiche a causa della rappresentazione eccessivamente omogenea delle società rurali e della sottovalutazione del ruolo delle politiche economiche nella crisi dell’agricoltura e dell’economia nel suo complesso. Secondo Scott (1998), ad esempio, le politiche agricole del governo tanzaniano continuarono a considerare l’agricoltura tradizionale - praticata dalla maggioranza degli agricoltori - come arretrata e antiscientifica. La resistenza degli agricoltori ad introdurre le pratiche moderne della coltivazione sarebbe da attribuire alle politiche (autoritarie) calate dall’alto che non tennero in considerazione le diverse esigenze e i bisogni delle popolazioni locali. I funzionari governativi continuarono a suggerire (talvolta imporre) le stesse pratiche agricole dell’epoca coloniale e, al contempo, la maggioranza degli agricoltori continuò a sabotare le direttive ritenute inappropriate.

The underlying premise of Nyerere’s agrarian policy, for all its rhetorical flourishes in the direction of traditional culture, was little different from that of colonial agrarian policy. That premise was that the practices

of African cultivators and pastoralists were backward, unscientific, inefficient, and ecologically irresponsible. Only close supervision, training, and, if need be, coercion by specialists in scientific agriculture could bring them and their practices in line with a modern Tanzania. They were the problem to which the agricultural experts were the solution (Scott 1998: 241).

Alcuni studiosi, inoltre, ritengono che la politica del reinsediamento della popolazione contribuì significativamente al declino della produzione agricola. Nel breve termine, il reinsediamento della popolazione nei nuovi villaggi provocò un calo nella produzione delle colture annuali (in particolare degli anacardi), le quali furono abbandonate dalle popolazioni rurali a causa della lontananza dalle terre precedentemente coltivate (Ellis 1998). Altri studiosi sostengono che il reinsediamento ebbe degli effetti negativi sul settore agricolo anche nel lungo periodo. Sebbene il reinsediamento della popolazione permise la fornitura dei servizi sociali e il miglioramento di alcuni indicatori socioeconomici nelle aree rurali, questi progressi furono ridimensionati dalle conseguenze negative sulla produzione agricola (Coulson 2013).

Villagization cannot be said to have failed — although it changed the face of Tanzania — for the achievements in the field of social services also have to be taken into account... But the acid test is in production over time; if food and cash crop production do not increase faster than population growth, it will be hard to provide the promised social services, or to invest in industries (Coulson 2013: 308).

Lele e Meyers (1989: 30) ritengono che il reinsediamento della popolazione, le restrizioni sul movimento interregionale dei lavoratori e il divieto di utilizzare lavoratori salariati nei villaggi, avrebbero provocato una “*artificial labor shortage*” che scoraggiò l’adozione di “*labor intensive crop*” tra gli agricoltori. Secondo Maghimbi (2011), inoltre, la concentrazione della popolazione nei villaggi avrebbe determinato un sovra-sfruttamento della terra anche dove questa era abbondante e di conseguenza una “*artificial land shortage*” che impedì l’espansione dei produttori più efficienti e intraprendenti. La TANU, per lo studioso, avrebbe avuto un interesse nel mantenere una classe di piccoli agricoltori omogenea e facilmente controllabile dal punto di vista politico e sociale.

The new villages were created with promises of services like water and dispensaries, but the creation of nucleated villages meant that some established farms were abandoned and this contributed to agricultural decline. Close settlement of rural households also meant the creation of land shortages even in areas where there was abundant land (...) As the land near the village center was all farmed, it became uneconomical for peasants to walk beyond a certain point from the village to establish new farms. Thus, in many places in the country peasants faced land shortage in the villages, while there was good unoccupied farmland only ten miles or so from the village. In the agrarian populism of Ujamaa, the government was trying to increase agricultural output and reduce inequality at the same time. Some peasants had accumulated considerable wealth in the 1950s and 1960s...Some of the latter lost land when it was parcelled out to poorer neighbors. They were

discouraged from hiring labour by TANU political authorities. It appears the party was interested in maintaining a homogeneous African peasantry farming on the smallest scale, easy to control politically and to dominate socially (Maghimbi 2011: 33-34).

Secondo Sender e Smith (1990), sia le politiche economiche ostili al capitalismo agrario, sia la resistenza delle popolazioni rurali alla ‘proletarizzazione’ e alla ‘modernizzazione’, avrebbero rappresentato un freno allo sviluppo rurale e impedito la crescita della produttività agricola necessaria per la trasformazione economica. Tuttavia, in contrasto con la rappresentazione ‘omogenea’ delle popolazioni rurali data da Goran Hyden, i due studiosi sostengono che le disuguaglianze nelle campagne fossero elevate e che l’interventismo dello Stato abbia rinforzato più che attenuato le disparità sociali:

Contrary to Tanzanian government rhetoric, the pattern of state expenditure on health, extension services, education, agricultural input subsidies, etc., is clearly shown to provide disproportionate benefits to wealthy farmers in general, and to capitalist farmers in particular. In addition, opportunities for accumulation, both legal and illegal, created by state interventions and regulations, have been monopolized by the same farmers, so that capitalist farmers have emerged as a major political and economic force (...) The set of policies adopted has been shown to have impeded accumulation by capitalist farmers, without creating any viable alternative form of organization of production, thus providing only a flimsy basis for increased productivity, expanded employment, or rising real wages. Although the accumulation process has been severely constrained, capitalist relations of production are widespread in the agricultural sector, and capitalist farmers were shown to constitute a major economic and political force. Nevertheless, if the conditions for accumulation by capitalist farmers are not significantly improved, widespread problems of desperate poverty will persist (...) The research results suggest that any serious attempt to improve the income levels of the rural poor must include a removal of the constraints currently faced by capitalist farmers, and an improvement of rural wage employment conditions (Sender, Smith: 1990: 127, 137-38).

Cliffe (1973) e von Freyholf (1979) ritengono che le politiche economiche post-dichiarazione di Arusha e la ‘burocratizzazione’ del processo di reinsediamento della popolazione, nonostante la retorica dell’uguaglianza nella filosofia dell’ujamaa, abbiano determinato nelle aree rurali un’alleanza tra gli agricoltori più benestanti (kulak) e la nuova burocrazia statale (legata al partito). In questo modo i più poveri sarebbero stati esclusi dai processi decisionali e marginalizzati sia politicamente che economicamente:

...the ruling party that called for communalization did not support poor and middle peasant against kulak, did not support the democratic structures of the villages against the authoritarian bureaucracy and did not force the technical staff to serve the villages loyally and intelligently... Peasants in severe difficulties often had no one but the few rich people in the village to turn to who might be prepared to employ them or to lend them food or cash or to attach them to their households as working dependents (von Freyhold 1979: 64-65).

Secondo numerosi studiosi, il fallimento delle strategie di sviluppo del governo Nyerere sarebbe stato determinato anche dal progressivo declino dei prezzi offerti agli agricoltori per i loro prodotti, dalle politiche monetarie espansive che provocarono una rapida crescita dell'inflazione e una severa indisponibilità dei beni di consumo di base importati (e dunque scoraggiarono la produzione di colture da reddito e la 'monetizzazione' della produzione), dalle inefficienze e dagli sprechi delle aziende pubbliche incaricate di acquistare e commercializzare i prodotti agricoli. Durante gli anni '70 le tasse sull'agricoltura crebbero notevolmente fino a costituire il 26% dei redditi agricoli, mentre prezzi offerti dalle aziende pubbliche ai produttori declinarono di oltre il 30% tra il 1967 e la fine degli anni '70, sia per i prodotti d'esportazione che per quelli destinati al mercato interno (Ellis 1998). In questo contesto, i margini di profitto per gli agricoltori si ridussero fino al punto da non rendere più conveniente la commercializzazione dei loro prodotti, soprattutto nei mercati ufficiali. Secondo Raikes (1986), le politiche dei prezzi ai produttori e la sopravvalutazione dello scellino incentivarono gli agricoltori a sostituire le colture d'esportazione con colture destinate alla vendita sul mercato parallelo⁵⁴ o al consumo domestico. Dalla metà degli anni '70, nelle regioni del nord i prodotti d'esportazione iniziarono ad essere contrabbandati nei paesi vicini come il Kenya o l'Uganda. Nelle aree dove non vi erano canali alternativi alle aziende pubbliche per la commercializzazione (lontano dalle zone di confine), queste colture passarono in secondo piano rispetto alla produzione di alimenti che potessero essere venduti nei mercati paralleli interni (Raikes 1986: 118).⁵⁵ Nelle Usambara Mountains, ad esempio, i produttori di caffè iniziarono a sradicare gli alberi e sostituirli con il mais e la cassava (Huijzendveld 2015: 18). In questo contesto, inoltre, secondo alcuni studiosi le popolazioni rurali avrebbero iniziato a diversificare le attività economiche oltre l'agricoltura e avrebbero intensificato la partecipazione nell'economia informale non agricola. Nelle regioni sud-orientali, ad esempio, gli agricoltori abbandonarono le produzioni di anacardi e intensificarono lo sfruttamento delle risorse naturali e forestali come fonte alternativa di reddito (in particolare la produzione del carbone) (Ellis 1998).

Il declino dei prezzi ufficiali pagati ai produttori e lo sviluppo dei mercati paralleli furono anche il risultato delle inefficienze delle aziende pubbliche incaricate di acquistare e commercializzare i prodotti. Queste ultime non solo furono incapaci di gestire il trasporto dei prodotti e di effettuare i pagamenti agli agricoltori secondo i tempi stabiliti, ma contribuirono al declino dei prezzi e dei

⁵⁴ Agli inizi degli anni '70 il governo aumentò i prezzi agli agricoltori per i 'food crop' ma lasciò inalterati quelli per i prodotti d'esportazione (Coulson 2013).

⁵⁵ A poco servirono sia le campagne e le azioni contro gli intermediari (spesso asiatici) che alimentavano il contrabbando, sia le direttive che imponevano la coltivazione di determinati prodotti – in particolare quelli destinati all'export- o l'utilizzo di fertilizzanti e insetticidi (Raikes 1986).

redditi agricoli a causa dei costi elevati di gestione, della corruzione e degli sprechi di aiuti esteri destinati allo ‘sviluppo’. Nelle parole di Raikes:

The first effect [con la creazione delle ‘crop authority’] was disruption of the flow of produce. The change had been made in haste, without proper preparation, and the crop authorities lacked transport, facilities and cash for crop purchase. But even after the initial phase, marketing margins continued to increase and real producer prices, especially for export crops, to fall. Excessive centralization was part of the problem. Inefficiency and corruption were others, increased by the passage of large quantities of foreign aid funds through the authorities as part of their "developmental" function. Procedures for price-setting turned producer prices into a residual after authority "costings" had been (generously) covered. But such was the level of waste, corruption and cost overrun that, even then, nearly all of the authorities built up huge deficits (Raikes 1986: 124-25).

L’inefficienza delle aziende pubbliche viene anche considerata come uno dei fattori che contribuì alla crisi economica nel suo complesso (Lofche 2014). Il NMC, lontano dal generare profitti, diventò ben presto una “gigantesca macchina burocratica in deficit” che alla fine degli anni ‘70 aveva accumulato debiti per 750 milioni di dollari (ibidem: 75).⁵⁶ I problemi del NMC furono talmente evidenti che quando nel 1979 il Fondo Monetario Internazionale negoziò (fallendo) con il governo l’introduzione di riforme economiche per la concessione di nuovi prestiti, pose solo due condizioni: la revisione del tasso di cambio dello scellino e il depotenziamento del NMC.

Secondo alcuni studiosi, nonostante la dichiarazione di Arusha avesse rivolto grande enfasi verso la piccola produzione contadina, quest’ultima non fu al centro degli obiettivi di sviluppo del governo (Lofche 2014; Bart 1983; Lipton 1977). Come in altri paesi dell’Africa sub-sahariana, le politiche economiche del governo tanzaniano sarebbero state caratterizzate da una ‘urban bias’ e avrebbero sfruttato le aree rurali e i piccoli agricoltori a favore delle élite urbane e dei pochi impiegati nelle industrie. Secondo Lofche (2014), l’obiettivo (non raggiunto) della politica economica del governo tanzaniano fu quello di finanziare l’industrializzazione attraverso la tassazione dell’agricoltura e in particolare dei piccoli produttori:⁵⁷

⁵⁶ Le inefficienze delle aziende pubbliche nella commercializzazione dei prodotti furono inoltre esasperate dalla crisi dei prezzi del petrolio: le importazioni di petrolio arrivarono a costituire fino al 60% del valore totale delle importazioni, portando il sistema dei trasporti e dei servizi pubblici nei villaggi al collasso (Iliffe 2007: 346).

⁵⁷ Secondo Lofche (2014), il governò utilizzò le riserve delle ‘crop authority’ (quando avevano utili, in particolare la Tanzania Coffee Authority) per finanziare le industrie del tabacco, del tessile, delle bevande e dei materiali per costruzioni e adottò quindi una politica economica basata sul trasferimento di risorse dal settore agricolo a quello industriale. Tuttavia, va notato come le spese pubbliche nel settore agricolo ammontassero a circa il 10% del totale nella seconda metà degli anni ‘70, rispetto al 6,8% destinato all’industria, al 15,5% all’istruzione e al 12,5% all’amministrazione pubblica (Coulson 2013:236). Da questi ultimi dati non emergerebbe dunque la ‘urban bias’.

Even the most casual reading of Nyerere's ideas on development suggests that his personal priority had to do with improving the conditions of life for Tanzania's poorest social strata...As it evolved during the twenty-five years of the Nyerere presidency, however, Tanzania economic policy assigned the highest priority to the creation of large scale, state owned industries...To capitalize those industries and to provide them with a steady flow of machinery, raw materials, and other inputs, the Tanzanian government imposed higher and higher levels of taxation and price regimentation in the agricultural sector. Throughout the Nyerere presidency, Tanzania's rural sector was not treated as the chosen recipient of beneficent transfers from the far better off segment of the society but, rather, as a source of revenue that could provide capital for the industrial sector. Contrary to much of what Nyerere said and continued to believe, the economic framework ...featured a planned transfer of economic resources away from the poorer elements of the society, the small farmers, to the far better off inhabitants of a new industrial sector, its workers, managers, and civil servants(...) By the early 1970s, it had become painfully apparent that Tanzania was experiencing a broad-gauged and largely self-induced economic decline (...) As few economists had anticipated early on, the burden of heightened taxation on agricultural exports, which steadily reduced the real returns to the farmers of export crops, only resulted in increasingly lower levels of marketed production and, therefore, in a severe deterioration of the country's ability to generate hard currency on world markets (Lofche 2014: 27-29).

Quest'ultima interpretazione delle cause della crisi economica divenne particolarmente popolare tra le istituzioni finanziarie e tra i donatori internazionali che, a partire dalla fine degli anni '70, negoziarono la concessione di nuovi prestiti con il governo Tanzaniano. La Tanzania (assieme al Ghana) fu uno dei Paesi maggiormente citati nel report della Banca Mondiale dal titolo '*Accelerated Development in Sub-Saharan Africa: An Agenda for Action*', il quale individuò le cause della crisi economica nell'eccessivo interventismo dello Stato nell'economia e in particolare nel settore agricolo. Dagli inizi degli anni '80, sia le istituzioni finanziarie, sia i donatori bilaterali, vincolarono gli aiuti all'introduzione di riforme economiche orientate al mercato e alla stabilizzazione macroeconomica. Durante i primi anni '80, il governo Nyerere si rifiutò di accettare le condizioni poste dai donatori e adottò autonomamente alcune riforme come la re-introduzione delle cooperative agricole, la parziale liberalizzazione dei mercati interni degli alimenti, la revisione delle funzioni delle 'crop authority' e la svalutazione della moneta del 30%. Tuttavia, i donatori considerarono queste riforme troppo blande: gli aiuti esteri si ridussero del 30% tra il 1981 e il 1985 (Lofche 2014: 115). Dopo alcuni anni di negoziati, il presidente Nyerere rassegnò le sue dimissioni e fu sostituito nel 1985 da un altro membro del partito (ormai trasformatosi nel Chama Cha Mapinduzi, CCM):⁵⁸ Ali Hassan Mwinyi. Il nuovo governo Mwinyi introdusse i Piani di Aggiustamento Strutturale (PAS) e diede avvio ad un processo di cambiamento radicale della politica economica del Paese.

⁵⁸ Il CCM nacque il 5 febbraio 1977, dalla fusione tra il Tanganyika African National Union (TANU) e il Afro-Shirazi Party (ASP), partito di governo di Zanzibar.

CAPITOLO 3

Agricoltura, sviluppo e povertà dall'aggiustamento strutturale allo 'Stato sviluppista'

3.1 Aggiustamento strutturale, agricoltura e trasformazioni nel mondo rurale (1985-1995)

Il governo di Ali Hassan Mwinyi (1985-1995) chiuse l'esperienza socialista e si impegnò nella creazione di un'economia di libero mercato. Nel 1986 venne approvato l'Economic Recovery Programme (ERP), il quale introdusse nel Paese il modello di sviluppo dei Piani di Aggiustamento Strutturale (PAS) suggeriti dalla Banca Mondiale e dal Fondo Monetario Internazionale, finalizzati a ridurre il deficit di bilancio e restituire i debiti contratti. L'ERP impose una drastica riduzione del coinvolgimento del settore pubblico nell'economia: il programma di riforme prevedeva la svalutazione e la libera fluttuazione dello scellino⁵⁹, la rimozione dei sussidi pubblici all'agricoltura, all'istruzione e alla sanità, la rimozione delle tasse sulle esportazioni e l'introduzione di misure di recupero dei costi sui servizi sociali, l'abolizione del monopolio statale sul commercio dei prodotti, la liberalizzazione del settore agricolo, del settore finanziario e del settore industriale, la privatizzazione degli asset pubblici, e misure per attrarre gli investimenti privati ed esteri nell'economia (Ponte 2002).

Il settore agricolo fu al centro delle riforme economiche previste dai PAS: nel 1985 l'agricoltura impiegava infatti ancora il 90% della forza lavoro, generava il 75% del valore delle esportazioni e il 45% del PIL e assorbiva circa il 10% della spesa pubblica (Aminzade 2013). La Banca Mondiale (1994:37) ha stimato che alla fine degli anni '80 circa il 93% delle famiglie possedeva terreni al di sotto di 2 ettari. Nel complesso, vi erano circa 3,5 milioni di famiglie che praticavano le attività agricole occupando 3,1 milioni di ettari. Secondo la Banca Mondiale, nel Paese vi era dunque una relativa eguaglianza nella distribuzione dei terreni rispetto ad altri paesi africani⁶⁰, seppur i livelli di reddito ottenuti dalla produzione agricola variassero notevolmente a seconda delle regioni e delle condizioni agro-ecologiche (WB 1994:37).

Le riforme economiche orientate al mercato, secondo il FMI e la BM, avrebbero stimolato la crescita dell'agricoltura, favorito il miglioramento delle condizioni dei piccoli produttori e permesso la riduzione della povertà nelle aree rurali: in particolare, la rimozione del controllo statale sulla

⁵⁹ Con lo scopo di incrementare le esportazioni dei prodotti agricoli e la disponibilità di valuta estera

⁶⁰ Il coefficiente GINI relativo alla distribuzione dei terreni era stimato dalla Banca Mondiale al 0,35, rispetto a 0,42 del Mozambico, 0,55 del Kenya e 0,66 del Ghana. Questa differenza nelle strutture agrarie riflette anche le diverse storie coloniali e postcoloniali dei Paesi (WB 1994:37).

produzione agricola avrebbe permesso agli agricoltori di ottenere i 'prezzi giusti' per i loro prodotti, di incrementare i volumi delle esportazioni e di sviluppare l'imprenditoria agricola rurale. L'intervento dello Stato nell'economia, secondo le istituzioni finanziarie internazionali, aveva infatti rallentato lo sviluppo economico. Imponendo la creazione dei villaggi e l'utilizzo di input e pratiche agricole inadeguate, fissando i prezzi pagati agli agricoltori per i loro prodotti sotto al livello di mercato, monopolizzando l'acquisto, la trasformazione e la vendita dei prodotti agricoli, controllando i prezzi e la distribuzione degli input e dei beni di consumo, sprecando risorse economiche attraverso aziende pubbliche inefficienti, lo Stato aveva soffocato l'iniziativa privata e impedito lo sviluppo economico dei piccoli agricoltori, dei commercianti e agli aspiranti imprenditori (WB 1994: xxii). La Banca Mondiale suggerì quindi una nuova strategia di sviluppo agricolo, spiegata in questi termini:

...Policies to induce growth in the agricultural sector by reversing price distortions and recuperating losses due to inefficient processing and marketing industries should focus on: (i) using the market rate of exchange for agricultural exports; (ii) revitalizing the export processing industries, and (iii) continuing to reduce Government participation and control in produce marketing and input supply mechanisms for the sector(...) Government actions to reverse these interventions should include: Discontinuing the Government's practice of setting of farmgate prices and producer margins (even pronouncements on "indicative" levels) in export industries; Withdrawing Government from the marketing of agricultural inputs, including fertilizer, agrochemicals and veterinary inputs; Following an open trade policy which takes advantage of Tanzania's favored position(...) Features of the proposed agricultural development strategy and their effect on poverty alleviation include: a) the recommended focus on smallholder farmers as the source of growth. The attention and resources used by parastatals and central Government in promoting capital intensive production through large agricultural enterprises should be shifted to the needs of smallholder farmers; b) the recommended liberalization of marketing and processing in the export crops to eventually improve farmgate returns...Once the marketing and processing industry is opened to private entrants, greater competition for smallholder produce should increase real farmgate prices and provide quality premiums. With exports valued at market rates of exchange, industry returns will increase to the benefit of the smallholder producer (WB 1994: xxii; xxxiii).

Nel periodo compreso tra il 1986 e il 1994, seguendo i suggerimenti della Banca Mondiale e del FMI, il governo Mwinyi abolì il sistema di fissazione statale dei prezzi per i prodotti agricoli, ridusse ancora le funzioni del National Milling Corporation e liberalizzò ulteriormente il commercio interno degli alimenti, abolì i sussidi per i fertilizzanti, i semi e gli insetticidi e permise al settore privato di importare e vendere gli input agli agricoltori e di investire nella produzione e nella trasformazione dei prodotti. Inoltre, fu ridotto il ruolo delle agenzie statali (crop authority) nella produzione, nella trasformazione e nel commercio dei prodotti d'esportazione: queste ultime divennero responsabili solo per la supervisione delle aste (nei casi in cui erano in vigore, come nel caffè) e in seguito per il

rilascio delle licenze agli intermediari privati per l'acquisto dei prodotti dagli agricoltori.⁶¹ Infine, il governo introdusse una nuova politica sulle cooperative agricole (1992), le quali furono riconosciute come organizzazioni indipendenti basate sul principio della libera associazione e iniziarono ad operare in competizione con gli intermediari privati (ibidem). In seguito a queste politiche, la spesa pubblica nel settore agricolo diminuì dal 10% del periodo pre-aggiustamento strutturale al 3% nel 2000 (Mviwata 2013: 29). In particolare, la spesa in sussidi per i fertilizzanti passò da un totale di 10-17 milioni di dollari durante gli anni '80 a zero nel 1994 (Mbunda 2013: 12). Nel complesso, nelle parole del Fondo Monetario Internazionale, il governo tanzaniano, supportato dalla comunità internazionale, durante il decennio 1985-1995 ha trasformato “una delle economie più controllate dallo Stato in Africa in una delle più liberalizzate” (FMI 1995, in Ponte 2000:6).

In letteratura non vi è consenso riguardo agli effetti dei PAS sulla produzione agricola. La crescita della produzione, secondo i dati ufficiali, considerati da molti studiosi poco attendibili, fu vicina al 5% tra il 1985 e il 1995 (Ponte 2002: 62). In particolare, i dati governativi mostrano aumenti nella produzione alimentare tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90.

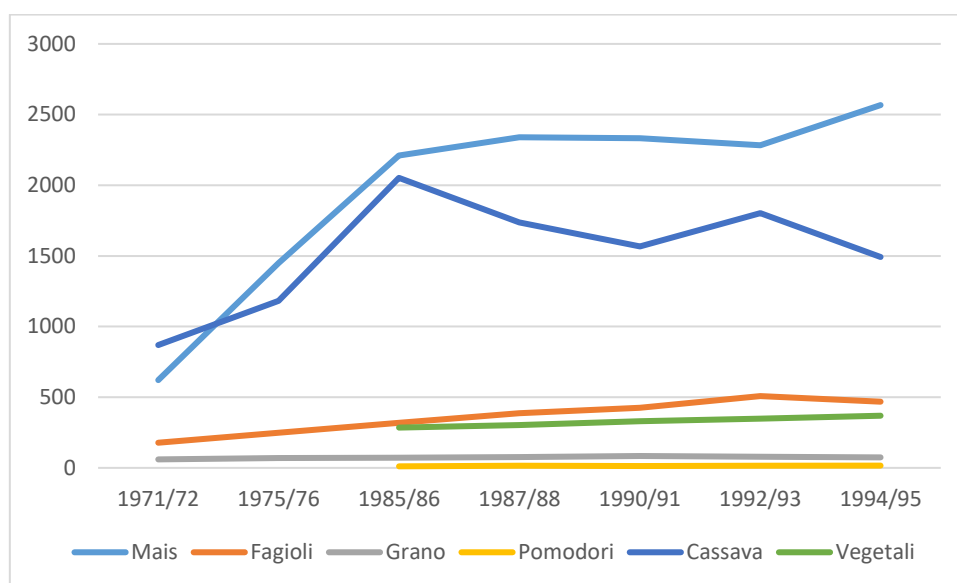
Tabella 13 Produzione alimentare 1971-1995, migliaia di tonnellate

	1971/72	1975/76	1985/86	1987/88	1990/91	1992/93	1994/95
	Socialismo		Aggiustamento strutturale e liberalizzazione dell'agricoltura				
Mais	621	1449	2211	2339	2332	2282	2567
Fagioli	178	249	318	386	425	508	468
Grano	60	69	72	76	84	79	75
Pomodori	-	-	11	15	14	15	16
Cassava	869	1182	2052	1736	1566	1802	1492
Vegetali	-	-	285	304	330	349	369

Fonte: Ponte 2002: 42, 61

⁶¹ A partire dal 1993, in seguito al Crop Marketing Boards (Amendments) Act, il settore privato ha iniziato ad operare nella commercializzazione e nella lavorazione del caffè, degli anacardi, del cotone e del tabacco (WB 1994). Tra la fine degli anni '90 e gli inizi del 2000 il Governo ha nuovamente affidato alcuni poteri alle agenzie statali, tra i quali il rilascio delle licenze ai commercianti per l'acquisto dei prodotti dagli agricoltori. Alcuni studiosi hanno parlato per questo di un processo di regressione nella liberalizzazione dell'agricoltura (Cooksey 2011).

Figura 1 Produzione alimentare 1971 - 1995



Fonte: Ponte 2002: 46, 62

Secondo Bevan e Collier (1993), le riforme economiche avrebbero favorito un aumento della produzione alimentare grazie alla ristabilita disponibilità di beni di consumo di base nei mercati. Altri studiosi, al contrario, sostengono che gli aumenti della produzione di alimenti non sarebbero da attribuire alle riforme economiche, quanto piuttosto alla ‘ufficializzazione’ dei mercati paralleli (la produzione venduta nel mercato parallelo tornò ad essere ‘registrata’ nei dati governativi) e alle buone condizioni climatiche del periodo 1986-1990 (Gibbon et al. 1993; Havnevik, 1993). Secondo Sarris e van de Brink (1993), infine, la liberalizzazione dell’agricoltura ha determinato una (modesta) crescita della produzione, ma in misura minore rispetto a quanto mostrano le statistiche ufficiali, soprattutto nel periodo 1992-1996. Come ha notato Ponte (2002), le statistiche governative sulla produzione interna di alimenti sono delle stime ‘grossolane’ che non permettono un’analisi scientifica. Per quanto riguarda le colture da esportazione, i dati ufficiali sono considerati moderatamente più attendibili. La produzione di alcune colture ‘tradizionali’, come gli anacardi, il tabacco, il cotone e il tè, crebbe modestamente tra il 1986 e il 1995, mentre quella del caffè rimase altalenante e quella della sisal continuò a declinare. In generale, la svalutazione dello scellino e la riduzione delle tasse sulle esportazioni non hanno portato ad un aumento significativo dei prezzi ottenuti dagli agricoltori, anche a causa del declino dei prezzi nei mercati internazionali⁶² (Gibbon et al. 1993; Chachage 1993; Raikes 1998). Di conseguenza, la produzione delle colture da

⁶² Mentre nella seconda metà degli anni ‘80 e durante gli anni ‘90 i prezzi internazionali per i prodotti d’esportazione ‘tradizionali’ hanno continuato a declinare, i prezzi pagati agli agricoltori in Tanzania hanno risentito meno di questo calo, grazie alla rimozione delle tasse sulle esportazioni e all’abolizione del sistema statale di fissazione dei prezzi.

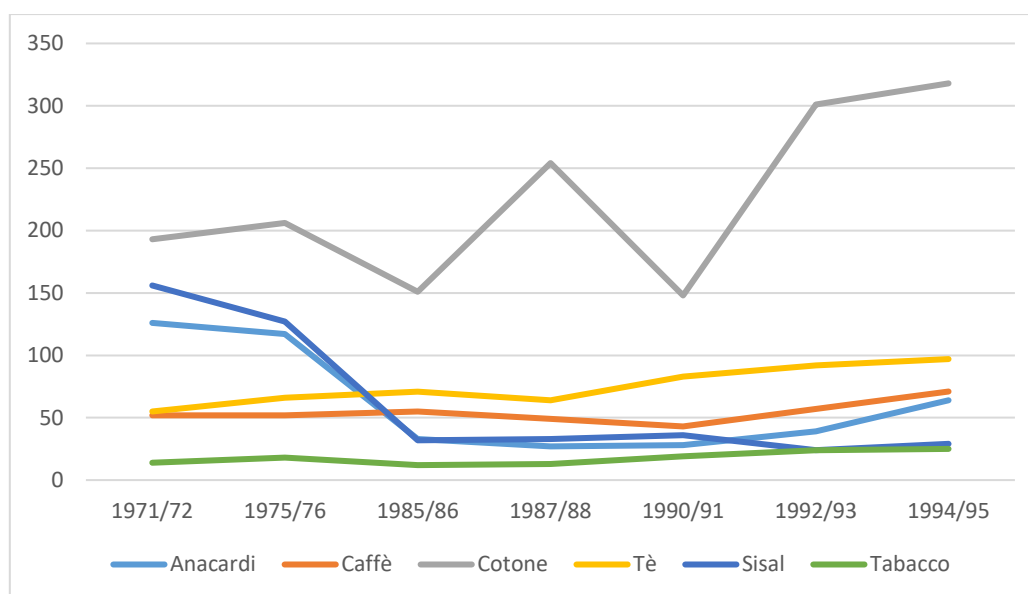
esportazione non è aumentata in misura consistente come invece prevedevano le istituzioni internazionali, ad eccezione del cotone, e il valore totale delle esportazioni agricole ha continuato a decrescere.

Tabella 14 Esportazioni agricole 1971-1995, migliaia di tonnellate

	1971/72	1975/76	1985/86	1987/88	1990/91	1992/93	1994/95
	Socialismo		Aggiustamento strutturale e liberalizzazione dell'agricoltura				
Anacardi	126	117	33	27	28	39	64
Caffè	52	52	55	49	43	57	71
Cotone	193	206	151	254	148	301	318
Tè	55	66	71	64	83	92	97
Sisal	156	127	32	33	36	24	29
Tabacco	14	18	12	13	19	24	25

Fonte: Ponte 2002: 42, 63

Figura 2 Esportazioni agricole 1971-1995, migliaia di tonnellate



Fonte: Ponte 2002, 42, 63

1,2 -Trasformazioni agrarie: commercializzazione, diversificazione e povertà

Uno degli studi più approfonditi sugli effetti dei PAS sull'agricoltura, e in particolare sulle strategie di adattamento degli agricoltori e delle famiglie rurali al nuovo contesto economico, è stato quello di Stefano Ponte (2002). Secondo Ponte (2002), sebbene i dati ufficiali mostrino un aumento della produzione agricola, nel complesso "la performance nel periodo dell'aggiustamento strutturale sembra molto simile a quella del periodo della crisi(...) non c'è evidenza di un 'successo' dell'agricoltura in Tanzania" (ibidem: 72). Le riforme economiche e la liberalizzazione

dell'agricoltura, secondo lo studioso, non hanno determinato aumenti significativi dei redditi rurali a causa dell'aumento del costo della vita e degli effetti negativi delle riforme sul funzionamento dei mercati interni e sulla disponibilità degli input agricoli. Una delle conclusioni dello studio di Ponte è che la liberalizzazione dell'agricoltura ha portato benefici solo a una minoranza di agricoltori benestanti:

Falling farm incomes and increasing accumulation in the hands of wealthier farmers raise doubts about the efficacy of market reforms in the agricultural sector (Ponte 2002:164).

Secondo Ponte, il settore privato non ha adeguatamente sostituito il settore pubblico nella produzione, nella commercializzazione dei prodotti e nella distribuzione degli input agricoli nelle aree rurali. I piccoli agricoltori, in particolare nelle aree remote, lontane dalle infrastrutture e dai mercati urbani, hanno incontrato crescenti difficoltà di accesso ai fertilizzanti (sia per la scarsa disponibilità di questi ultimi, sia per i costi eccessivi), di accesso alla forza lavoro, al mercato, al credito, alle informazioni sui prezzi e all'assistenza specializzata in precedenza garantiti dallo Stato.

I redditi derivanti dall'agricoltura avrebbero continuato a declinare per la maggioranza della popolazione rurale soprattutto a causa dei costi maggiori affrontati nella produzione: l'abolizione dei sussidi pubblici, il costo eccessivo dei fertilizzanti e le difficoltà di accesso al credito e alla forza lavoro hanno spinto gli agricoltori a ridurre l'utilizzo di input agricoli, hanno provocato un calo della produttività e contribuito al declino dei redditi, in particolare per i produttori più poveri (2002: 128). Nelle parole di Ponte:

The removal of subsidies has decreased smallholder's access to agricultural inputs, and the withdrawal of the state from input and credit provision has not been adequately compensated by private sector involvement and alternative institutional arrangement. As result, remote farmers have been penalized in a free market system of input provision. In general, market liberalization and difficult credit recovery have led to a drastic reduction of access to credit for inputs through the co-operative system. Finally, higher prices, difficult access to credit, and input market failures have resulted in a general reduction of fertilizer and agro-chemical use (...) The elimination of fertilizer subsidies and higher prices for all farm inputs meant higher crop expenditure, lower yields, and lower income from crop sales (Ponte, 2002: 92, 131).

La riduzione nell'utilizzo dei fertilizzanti nel Paese emerge anche da un censimento agricolo effettuato dal governo nel 2000 - Integrated Agricultural Survey - ed è stata particolarmente evidente nella produzione del mais (URT 2000). Quest'ultima assorbiva infatti oltre il 70% del consumo totale di fertilizzanti nel Paese durante gli anni '80, soprattutto nelle regioni di Ruvuma, Iringa, Mbeya e Tabora (Skarstein 2005:351). A livello nazionale, l'utilizzo di fertilizzanti tra le famiglie rurali raggiunse il picco massimo del 27% alla metà degli '80: tuttavia, in seguito all'abolizione dei sussidi pubblici (tra il 1990 e il 1994), questa percentuale diminuì fino al 10,5% (URT 2000: 73). Nel 1998 l'89,5% delle famiglie impegnate nella produzione agricola non faceva utilizzo di

fertilizzanti (ibidem): per il 75% di queste famiglie i fertilizzanti erano troppo cari (39,1%) oppure del tutto indisponibili (35,9%).

Sebbene la grande maggioranza della popolazione residente nelle campagne abbia continuato a praticare le attività agricole, le riforme economiche introdotte con i PAS hanno determinato profondi cambiamenti nelle strategie di sopravvivenza e accumulazione delle popolazioni rurali (Bryceson 2000; Ponte 2002, 1999). Ancora nelle parole di Ponte:

Market liberalisation and other structural reforms are reshaping some of the key elements of rural livelihoods in Tanzania. These include change in timing of allocation of resources and mechanism to obtain access to these resources, shifting marketing strategies, labour use, and farming systems (Ponte 2002: 113)

Secondo Ponte (2002), mentre il costo della vita è aumentato e i redditi hanno continuato a declinare per la maggioranza degli agricoltori, questi ultimi hanno tentato di reagire sia modificando le pratiche agricole, sia aumentando la loro partecipazione nelle attività economiche extra-agricole.

Commercializzazione, colture rapide e lavoro agricolo

Il declino (o il mancato aumento) dei redditi agricoli si è infatti sommato all'introduzione di nuove tasse sui servizi sociali, come l'iscrizione alla scuola primaria o le prestazioni sanitarie. Allo stesso tempo, le riforme macroeconomiche hanno determinato una nuova disponibilità di beni di consumo nei mercati. Questi due processi hanno provocato un maggiore bisogno di moneta tra le popolazioni rurali: a seconda della posizione geografica e delle condizioni agro-ecologiche, gli agricoltori hanno quindi tentato di modificare le strategie della produzione. Secondo Ponte, il nuovo contesto economico ha facilitato la "commercializzazione dell'economia rurale" e ha spinto numerosi agricoltori a sostituire le colture 'lente' a basso valore (che garantiscono un solo raccolto l'anno) con colture da reddito 'rapide' (che hanno tempi di maturazione più brevi e garantiscono più raccolti nel corso dell'anno) in grado di assicurare un flusso relativamente costante e rapido di denaro:⁶³

Agricultural market liberalization in Tanzania has opened up new opportunities in terms of which crops farmers can grow and sell. Yet, the pattern of the first half of 1990s showed farmers spending more on cultivating their crops, risking more in marketing them, and earning less from their sale. Economic reforms have accelerated the ongoing process of rural life commercialization through easier access to incentive goods and higher cash needs. The increasing commercialization of rural life has also meant that household need cash inflows at several times throughout the year, and that they face a general increase in the cost of living. Farming household have responded to these changes by increasing the cultivation of fast crops – such as tomatoes, beans and bananas. These crops ensure quicker returns to capital and labour investments and allow farmers to distribute crop sales more evenly during the agricultural season (Ponte 2020: 113).

⁶³ Nei distretti studiati da Ponte è aumentata infatti la produzione della banana, dei fagioli e dei pomodori.

Anche se lo studio di Ponte è basato su soli due distretti nel sud del Paese, i processi di cambiamento descritti dallo studioso hanno preso luogo anche in altre aree del territorio (Misana et al. 2012; Msambichaka e Naho 1995; Gibbon, 1998, 1999; Kashuliza, Mbiha 1995). Ad esempio, Kashuliza e Mbiha (1995) hanno mostrato che nelle regioni di Morogoro, Iringa e Mbeya, gli agricoltori hanno ridotto l'utilizzo di fertilizzanti e alcuni di essi hanno sostituito le colture a lunga maturazione (spesso d'esportazione) con colture rapide destinate ai mercati interni. Gibbon (1998; 1999) ha evidenziato lo stesso processo tra i piccoli produttori di cotone delle regioni del nord di Mwanza, Shinyanga e Mara. Soini (2005) e Huitzelveld (2015) hanno invece mostrato come numerosi agricoltori delle aree montane del Monte Meru, del Monte Kilimanjaro e delle Montagne Usambara, abbiano risposto al declino dei prezzi del caffè (e in generale dei redditi agricoli) prima intensificando l'allevamento degli animali e la produzione del latte (anni '80), e poi sostituendo il prodotto con colture ortofrutticole (pomodori, cavoli, peperoni, zucchine, arance, mango, banana etc..) destinate alla vendita nei mercati interni (anni '90). Queste aree nord-orientali (in particolare il cosiddetto 'corridoio Lushoto-Moshi-Arusha') riforniscono oggi di questi ultimi prodotti i mercati delle principali città delle regioni del Nord (Arusha, Moshi, Mwanza, Tanga) e della capitale economica del Paese Dar es Salaam.

Sebbene queste strategie non abbiano portato nell'immediato ad aumenti dei redditi complessivi derivanti dall'agricoltura (Ponte 2002; WB 1996), la crescente commercializzazione dell'economia rurale ha determinato profondi cambiamenti nei meccanismi di accesso alle risorse locali, incentivando 'il passaggio da un sistema basato sulla posizione sociale e sulla parentela ad un sistema basato sulla negoziazione contrattuale tra individui' (Ponte 2002: 164). In particolare, la 'commercializzazione della vita rurale' ha stimolato i mercati fondiari e quelli del lavoro agricolo: sono aumentate le compravendite e gli affitti 'informali' dei terreni a discapito dei meccanismi tradizionali di accesso alla terra⁶⁴ ed è aumentato l'utilizzo del lavoro salariato a discapito dei cosiddetti 'labour group' basati sullo scambio e sulla reciprocità (si veda anche Seppala 1996). A livello nazionale, anche secondo la Banca Mondiale (1996) tra il 1986 e il 1991 la percentuale dei produttori che utilizzavano lavoratori salariati sarebbe aumentata dal 12% al 22%.

Secondo Ponte (2002), l'introduzione delle colture rapide -in sostituzione di quelle a lunga maturazione- ha infatti provocato dei cambiamenti sia nelle modalità di reclutamento, sia nella frequenza di utilizzo della forza lavoro salariata. Anche se il lavoro familiare è rimasto quello più

⁶⁴ L'accesso alla terra è stato tradizionalmente basato sull'eredità dei terreni o sull'allocazione della terra da parte delle autorità di villaggio (Bryceson 2000).

utilizzato dai piccoli agricoltori, la coltivazione di questi prodotti (e dunque il passaggio da colture che si raccolgono una volta l'anno a colture che si raccolgono anche 3 o 4 volte) ha determinato una richiesta maggiore di forza lavoro in un periodo di tempo molto più concentrato, favorendo in questo modo la 'contrattualizzazione' dei meccanismi di reclutamento del lavoro agricolo e la quasi scomparsa dei 'labour group':

Because fast crops need more labour in a shorter time, and because of the competing demands of off farm activities on farmer's time, it has become more difficult to recruit farm labour through social networks. This process has led to a marked increase in the use of hired labour, in other words to the 'contractualisation' of farm labour recruitment, which is part and parcel of the process of commercialization (...) As a result, a system of contractual access to farm labour has progressively substituted for the system based on social negotiation, which can no longer meet the new labour needs of farming households (Ponte 2002: 123, 131).

In questo processo di cambiamento, la fascia più povera della popolazione rurale (vedove, 'female headed household', anziani) ha incontrato crescenti difficoltà a trovare i mezzi per finanziare la produzione – input e lavoro- e non ha più potuto contare sulle tradizionali 'reti di sicurezza sociale' (Ponte 2002; si veda anche Sappala 1996). Sempre nelle parole di Ponte:

Commercialisation of rural life entails a gradual but steady passage from social networks to contracts, from reciprocity and redistribution to market-mechanism, and from public to private sources of well-being. Substituting social negotiation with contracts prompts a further round for commercialization, which breaks down more social ties. Weakened social networks and more difficult access to public provision of social services mean weaker safety nets. Therefore, poorer household are likely to become more vulnerable to natural disaster and economic shocks. Also, before the economic reform, social mobilization of farm labour allowed more marginalized sectors of rural societies to pool their efforts to overcome labour shortages. With increasing commercialization of rural life, marginal household – including female-headed ones- have found it more difficult to recruit farm labour through social means, for example through the mobilisation of labour groups, and have not been able to raise enough capital to do it successfully through contractual means (Ponte 2002: 164).

Diversificazione, povertà e disuguaglianze

Secondo numerosi studiosi, la crescente difficoltà per i più poveri di generare reddito dalle attività agricole avrebbe infatti favorito la diversificazione delle attività economiche oltre l'agricoltura in diverse aree del Paese (Ponte 2002; Seppala 1996; Bryceson, 2000; Ellis 1998).⁶⁵ Nel tentativo di far fronte all'aumento del costo della vita, in un contesto di declino dei redditi agricoli e mancanza

⁶⁵ Alcuni studiosi sostengono che il processo di diversificazione delle attività economiche nelle aree rurali sia iniziato già durante gli anni '70, parallelamente al declino dei redditi agricoli e alla crescita dell'economia parallela e informale (Havnevik 1993; Sarris e van den Brink 1993). L'eccessivo interventismo statale nel settore agricolo e la crisi economica degli anni '70 avrebbero spinto gli agricoltori a ricercare fonti di reddito alternative (ma concomitanti) alla produzione agricola: il piccolo commercio informale (anche quello illegale dei prodotti agricoli), lo sfruttamento delle risorse naturali e forestali, il piccolo artigianato, il lavoro salariato casuale/stagionale. Ad ogni modo, vi è consenso sul fatto che il coinvolgimento delle popolazioni rurali in queste attività sia aumentato con l'adozione dei PAS.

di opportunità lavorative formali nel settore pubblico come in quello privato⁶⁶, le popolazioni rurali hanno aumentato il proprio coinvolgimento nelle attività economiche informali non agricole. Invece di favorire la specializzazione nella produzione agricola delle colture tropicali d'esportazione, la diversificazione della produzione e l'aumento dei redditi agricoli, come sostenevano le istituzioni internazionali, i PAS hanno dunque favorito la moltiplicazione delle attività economiche informali nelle campagne (Bryceson 2000; 2004). In particolare, il declino dei redditi agricoli avrebbe spinto i più poveri ad aumentare lo sfruttamento delle risorse naturali/forestali e la partecipazione nei mercati del lavoro agricolo casuale/stagionale (Ponte 2002; Seppala 1996; WB 1996). Ad esempio, secondo Ponte (2002: 118), mentre per gli agricoltori il costo complessivo del lavoro nella produzione agricola è aumentato a causa della maggiore forza lavoro salariata impiegata nella produzione delle 'colture rapide', il costo unitario del lavoro è diminuito a causa della maggiore disponibilità di lavoratori agricoli. In generale, Ponte ha riscontrato che oltre l'80% della popolazione rurale era impiegata in qualche forma di attività economica extra-agricola. Anche Booth et al. (1993), analizzando i casi di 5 regioni (Shinyanga, Singida, Iringa, Tanga, Kilimanjaro), sono giunti alla conclusione che, in ognuna di esse, il peso delle attività non agricole nei redditi rurali era aumentato in misura sensibile (fino all'80% per i più ricchi e fino al 50% per i più poveri) in seguito all'adozione dei PAS. Simili processi di diversificazione delle attività economiche sono stati riportati anche nei distretti di Meru (Larsson 1998), Lushoto (Jambiya, 1998), Iringa (Sano 1996), Njombe (Mwamfupe 1998) e Lindi (Seppala 1996). Inoltre, questi studi suggeriscono che sono aumentati (nuovamente) i flussi migratori verso le città e verso le regioni maggiormente sviluppate. A livello nazionale, uno studio della Banca Mondiale ha stimato che nella prima metà degli anni '90 circa il 78% delle famiglie tanzaniane aveva una fonte di reddito supplementare o alternativa alla produzione agricola (1996: 81).

Secondo la BM, le attività non agricole come il lavoro salariato occasionale, il piccolo commercio o lo sfruttamento delle risorse forestali hanno permesso ai più poveri di bilanciare il declino dei redditi agricoli, ma non hanno tuttavia portato ad aumenti complessivi dei redditi familiari. Nel 1996 la BM riconobbe infatti che in seguito ai PAS erano aumentate le disuguaglianze di reddito, sia tra le aree urbane e quelle rurali, sia all'interno di queste ultime (WB 1996). Inoltre, sebbene la percentuale della popolazione sotto la soglia di povertà sia diminuita dal 65% nel 1983 al 51% nel 1991, in questo periodo la fascia più povera della popolazione ha visto peggiorare le proprie condizioni socioeconomiche:

⁶⁶ Il numero degli impiegati pubblici tra il 1993 e il 1999 decrebbe da 354.000 a 264.000 (Ellis 2003: 1370)

The population near the poverty line benefited the most, while those with extremely low incomes appear to have become somewhat poorer. Increases in inequality of income distribution eroded some of the potential for poverty reduction that would have otherwise resulted from growth (WB 1996: 1).

Secondo alcuni studiosi, nel complesso, le riforme economiche ancorate al modello del Washington Consensus hanno portato benefici solo per poche famiglie benestanti connesse all'apparato statale e al partito (Chachage 1993; Aminzade 2013). Ad esempio, per Chachage (1993):

The main beneficiaries of SAPs have thus been the traditional private bourgeoisie and party, government and parastatal officials, rather than the general rural population -the manifest focus of SAP's (Chachage, 1993:216).

Lo stesso studio della Banca Mondiale ha affermato infatti che le famiglie maggiormente benestanti hanno incrementato i loro redditi derivanti dalla produzione agricola, mentre quelle più povere hanno visto diminuire sia i redditi derivanti dall'agricoltura, sia i redditi complessivi.⁶⁷ Tra il 1983 e il 1991 i redditi rurali sono aumentati in media da circa 18.000 scellini a 57.000 per adulto, ma questa crescita ha riguardato soprattutto la fascia della popolazione maggiormente benestante: mentre i redditi sono aumentati considerevolmente per i 'better off', sono diminuiti per i 'poor' e quasi dimezzati per i 'very poor' (WB 1996: 23-24).

Tabella 15 Redditi rurali 1983- 1991, scellini tanzaniani

	Redditi rurali individuali		Redditi rurali familiari	
	1983	1991	1983	1991
Media totale	17.986	56.969	70.514	225.589
Benestanti	39.445	110.174	146.308	411.482
Poveri	6.291	5.067	29.072	20.504
Molto Poveri	5.147	3.675	23.383	13.596

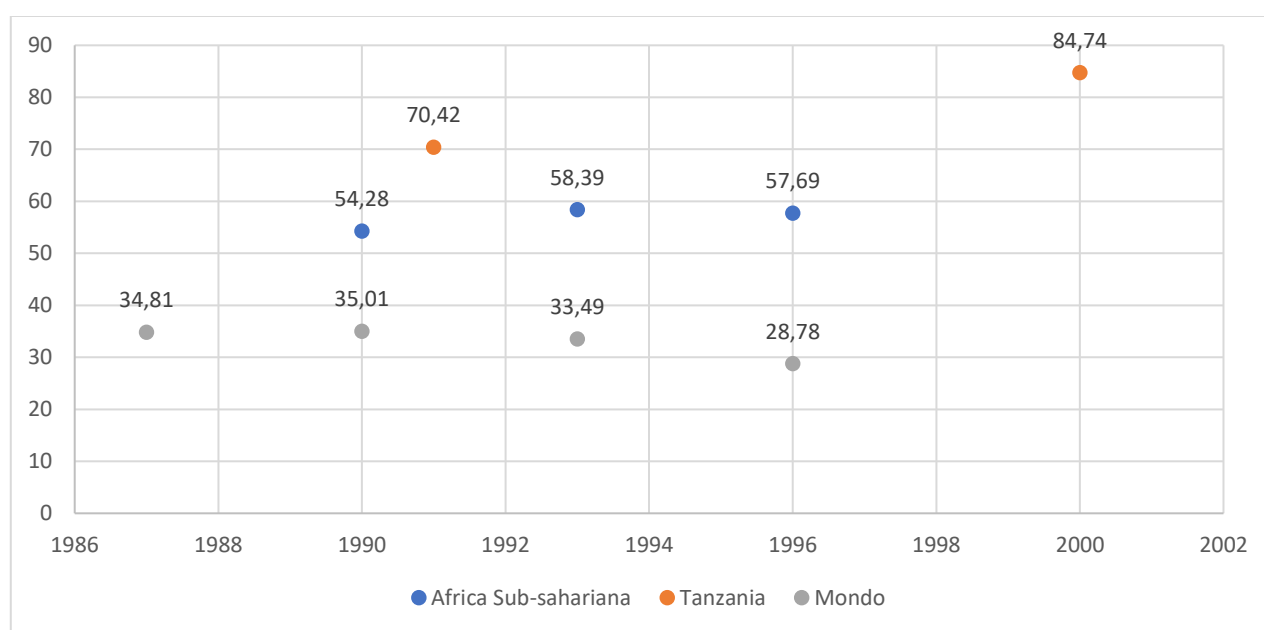
Fonte: WB, 1996: 23

Secondo dei dati più recenti della stessa Banca Mondiale, sebbene la crescita economica abbia superato il 3% negli anni immediatamente successivi alle riforme, nel corso degli anni '90 la povertà sarebbe aumentata sensibilmente: ad esempio, prendendo come riferimento la percentuale della

⁶⁷ Secondo lo studio, le famiglie rurali più povere praticavano un numero maggiore di attività economiche (dunque avevano un numero maggiore di fonti di reddito) rispetto a quelle più benestanti o residenti nelle aree urbane, ma erano maggiormente impiegate nelle attività non agricole meno remunerative che richiedevano un basso o nessun capitale di investimento, come lo sfruttamento delle risorse naturali/forestali, il lavoro salariato casuale presso gli agricoltori più benestanti o nel settore informale dei servizi (ibidem).

popolazione che viveva con meno di 1,90 dollari al giorno, la povertà è aumentata dal 70,4% nel 1991 all'84% nel 2000, mentre l'indice Gini è aumentato da 35,2 a 37,3. Inoltre, le riforme economiche - a causa dell'introduzione di misure di recupero dei costi sui servizi sociali e dei tagli alla spesa pubblica - hanno inciso negativamente sull'accesso all'istruzione e alla sanità, in particolare nelle aree rurali: l'iscrizione alla scuola primaria, in seguito all'introduzione delle tasse scolastiche, declinò sensibilmente fino a tornare sotto al 50% nei primi anni '90; l'aspettativa di vita decrebbe di un anno; anche l'indice di sviluppo umano subì una regressione durante gli anni '90, passando da 0,43 del 1990 a 0,41 nel 2000 (UNDP 2005: 226).

Figura 3 Percentuale della popolazione che vive con meno di 1,90 dollari al giorno (PPP 2011)



Fonte: WB, World Development Indicator, consultato il 9/03/2017

Tabella 16 Indicatori socioeconomici 1983-2000

Indicatori	1983	1985	1987	1990	1991	1993	1995	1997	1999	2000
Iscrizione alla scuola primaria (%)	62,4	56,4	53,6	51,3	50,6	49,9	48,7	49,2	49,2	52,8
Crescita Pil pro-capite (%)	-	-	-	3,7	-1,2	-2	0,5	0,9	2,2	2,2
Indice GINI	-	-	-	-	35,2	-	-	-	-	37,3
Aspettativa di vita	50,8	50,9	50,7	49,9	49,6	48,9	48,6	48,9	49,8	50,4
Crescita reale agricoltura (%)*				3,3			3,2			
Crescita della popolazione (%)	3,1	3	3	3,1	3,2	3,3	2,9	2,5	2,4	2,5

Popolazione con meno di 1,90 dollari/giorno (%)	-	-	-	-	70,42	-	-	-	-	84,74
Popolazione rurale (% del totale)	84,1	83,2	82,2	81,1	80,7	80,1	79,4	78,7	78	77,6
Agricoltura in relazione al PIL (%)	-	-	-	45,95	48,13	44,9	47,1	46,7	33,7	33,4

Fonte: World development indicator, consultato il 09/03/2017; * URT 2001

3.2 ‘Post-Washington Consensus’, agricoltura e sviluppo (1995-2005)

A partire dalla metà degli anni '90 gli alti costi sociali ed economici delle riforme spinsero i donatori e il governo tanzaniano a rivalutare la strategia di sviluppo introdotta con i PAS. Una prima causa ‘interna’ di questo cambiamento fu il processo di democratizzazione (sostenuto fortemente dai donatori), soprattutto con lo svolgimento di libere elezioni nazionali nel 1995. Sebbene i partiti di opposizione non riuscirono ad insidiare il potere del CCM e raccolsero meno del 30% dei voti su base nazionale⁶⁸, durante la campagna elettorale il partito di governo fu accusato pubblicamente di aver ‘abbandonato i poveri’, di aver facilitato la corruzione attraverso un’alleanza con il ceto imprenditoriale emergente⁶⁹ e di aver reso il Paese ostaggio delle istituzioni internazionali (Aminzade 2013: 258). Una seconda causa ‘esterna’ fu il cambiamento di paradigma tra le stesse istituzioni finanziarie internazionali e l’affermazione del cosiddetto post Washington Consensus. Nella seconda metà degli anni '90 il Fondo Monetario e la Banca Mondiale riconobbero che le riforme economiche neoliberiste ‘ortodosse’ non avevano prodotto i risultati attesi: il libero mercato e il rigore macroeconomico andavano affiancati ad uno Stato ‘efficiente’, in grado di esercitare una ‘good governance’, di garantire un clima economico favorevole all’imprenditoria e agli investimenti privati, di adottare ‘politiche inclusive’ di sviluppo e di fornire una ‘rete di protezione’ per la fascia della popolazione più vulnerabile (vedove, anziani, disabili, ecc.) attraverso trasferimenti diretti di denaro o di derrate alimentari (WB 1997).

Secondo Aminzade (2013: 258), questo contesto politico-economico portò il partito di governo ad adottare una versione di ‘populismo neo-liberista’: da un lato, il nuovo governo di Benjamin Mkapa (1995-2005) approvò alcune misure contro la corruzione e la povertà,⁷⁰ formulò delle politiche di sviluppo ‘autonome’ apparentemente svincolate dalle istituzioni internazionali e incrementò

⁶⁸ Il CCM si aggiudicò complessivamente 217 parlamentari su 269. Questa maggioranza schiacciante fu mantenuta anche nel 2000 (258 seggi su 295) e nel 2005 (275 su 323).

⁶⁹ Secondo diversi studiosi, in seguito alle liberalizzazioni politiche ed economiche il CCM ha saputo forgiare un’alleanza con la classe emergente dei ‘businessmen’. Le connessioni tra questi ultimi e i rappresentanti del partito hanno alimentato episodi di corruzione, in particolare durante la campagna elettorale del 1995 (Aminzade 2013)

⁷⁰ Nel 1996 fu istituita una commissione d’inchiesta contro la corruzione (Liviga 2011: 15).

(modestamente) la spesa pubblica per l'istruzione e la sanità; dall'altro, proseguì con le politiche di liberalizzazione dell'economia e dell'agricoltura, di privatizzazione delle imprese pubbliche e di attrazione degli investimenti esteri, e allo stesso tempo rimase fortemente dipendente dai finanziamenti delle istituzioni internazionali e dei donatori bilaterali (i quali continuarono a finanziare circa il 40-60% del budget pubblico). Come ha spiegato Aminzade:

Structural adjustment policies posed serious challenges to government legitimacy due to rampant corruption, increasing poverty, and popular perceptions that the government was abdicating its power to foreign multinational financial institutions. In the context of a multiparty system in which popularly elected politicians could publicly criticize the government, public policies and neoliberal ideology shifted, despite a continuing commitment to a market economy crafted to attract foreign private investments. (...) Mkaapa...continued to implement neoliberal policies of privatization and liberalized foreign investment, but simultaneously declared a war on corruption, championed the cause of poverty reduction, called for increased public investments in education and health care, and encouraged public discussions of development policies. This shift in Tanzania's discourse of development was ... also a response to external forces, which created new political opportunities for domestic actors. During the final decade of the twentieth century, the World Bank and IMF abandoned their commitment to market fundamentalism and a minimalist state in favor of a version of neoliberalism that recognized the important role that the state could play in facilitating the development of a market economy(...)The new goal was a reformed and restructured state that could help facilitate market relations and entrepreneurial activity by securing property rights and public order and by providing necessary infrastructure (such as schools and public health facilities) to promote the development of human capital. Rather than view the state as the enemy of the free market, the World Bank and IMF came to acknowledge the state's role in facilitating capital accumulation by providing adequate power, water, and transport facilities for businesses; selling their nations as prime investment locations for multinational corporations; and enforcing product regulations that enabled export-oriented enterprises to compete on a global market (Aminzade 2013: 258-9).

Development Vision 2025

Questo modello di neoliberismo emerso con il post Washington Consensus ha ispirato la formulazione della prima strategia di sviluppo di lungo termine del governo tanzaniano dopo l'abbandono del socialismo: Development Vision 2025 (1999). Il documento ha rappresentato il punto di partenza per le politiche di riduzione della povertà e di sviluppo agricolo adottate a partire dalla fine degli anni '90. Con Development Vision, il governo Mkaapa riconobbe che i programmi di aggiustamento strutturale avevano inciso negativamente sulle condizioni di vita delle popolazioni rurali ed evidenziò il bisogno di un maggior coinvolgimento dello Stato nello sviluppo delle infrastrutture, nella fornitura dei servizi sociali e nella creazione di un ambiente economico favorevole allo sviluppo del settore privato (URT 1999:1). Development Vision riprese i concetti di

‘good governance’, ‘inclusione sociale’ e ‘sviluppo partecipato’ tipici del post Washington Consensus e affermò che entro il 2025 la Tanzania sarebbe passata da essere uno dei paesi più poveri e meno sviluppati al mondo ad essere uno semi-industrializzato, a medio reddito e libero dalla povertà. Il governo stabilì tre obiettivi generali da raggiungere entro il 2025: una buona qualità della vita ‘per tutti’; una ‘good governance’ e ‘the rule of law’; e infine una economia di mercato resiliente e diversificata in grado di competere nei mercati globali. Nelle parole del documento:

The three principal objectives of the Vision 2025 are; achieving quality and good life for all; good governance and the rule of law; and building a strong and resilient economy that can effectively withstand global competition. These objectives not only deal with economic issues, but also include social issues such as education, health, the environment and increasing involvement of the people in working for their own development (...) Abject poverty will be a thing of the past. In other words, it is envisioned that Tanzanians will have graduated from a least developed country to a middle-income country by the year 2025 with a high level of human development. The economy will have been transformed from a low productivity agricultural economy to a semi-industrialized one led by modernized and highly productive agricultural activities which are effectively integrated and buttressed by supportive industrial and service activities in the rural and urban areas... Consistent with this vision, Tanzania of 2025 should be a nation imbued with five main attributes; high quality livelihood, peace, stability and unity, good governance, a well educated and learning society, a competitive economy capable of producing sustainable growth and shared benefits (URT 1999: 1-2)

Dalla seconda metà degli anni '90 fino ad oggi, il governo tanzaniano ha adottato una serie di politiche e iniziative per raggiungere gli obiettivi di sviluppo di lungo termine stabiliti dal Development Vision 2025. Inoltre, dagli inizi degli anni 2000 è stata posta una nuova enfasi sul coinvolgimento della società civile – associazioni, ONG, istituti religiosi, istituti di ricerca, ecc. - nella formulazione delle politiche di sviluppo, nell'erogazione dei servizi sociali e negli interventi per la riduzione della povertà. Durante il periodo del governo Mkapa, con questi presupposti furono approvate la riforma del regime fondiario, la decentralizzazione amministrativa⁷¹, le nuove leggi per attirare gli investimenti esteri, il primo Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP) e la strategia di sviluppo del settore agricolo Agricultural Sector Development Strategy (ASDS).

Il PRSP e l'ASDS

Il primo Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP) venne formulato nel 2000 e fu in vigore per il periodo 2000-2003. Secondo Pallotti (2013), come in altri Paesi dell'Africa sub-sahariana, “anche

⁷¹ Il Local Government Reform Programme (LGRP) ha previsto il trasferimento di numerose funzioni dai Ministeri agli organismi locali, in particolare ai consigli distrettuali, tra le quali l'erogazione dei servizi sociali e l'implementazione delle politiche agricole. Tuttavia, i governi locali sono rimasti fortemente dipendenti dal trasferimento di risorse da parte del Governo centrale, il quale continua ad esercitare una notevole influenza sulle istituzioni regionali e distrettuali (Pallotti 2013: 169)

il PRSP tanzaniano era contrassegnato da una contraddizione di fondo tra la determinazione del governo a proseguire la politica di austerità macroeconomica avviata nei decenni precedenti e la sempre più urgente necessità di contrastare la povertà” (ibidem: 167). Pallotti nota infatti come se da un lato il PRSP affermava che “il governo continuerà ad attuare corrette politiche macroeconomiche e a intensificare l’attuazione di riforme che mirino a rafforzare l’efficienza del mercato, dall’altro proseguiva che ‘mentre la spesa di bilancio continuerà ad essere limitata a motivo delle priorità macroeconomiche, il governo si impegnerà a convogliare le risorse scarse ... a sostegno dei servizi sociali’” (ibidem).

Secondo il PRSP, risultati significativi nella riduzione della povertà dipendevano fortemente dalla crescita del settore agricolo e dal miglioramento delle condizioni di vita e dell’accesso ai servizi sociali nelle aree rurali. Il PRSP identificò sette aree prioritarie di intervento: l’educazione; la sanità; l’acqua; le strade rurali; il sistema giudiziario; l’agricoltura (ricerca e assistenza tecnica); l’HIV/AIDS. Inoltre, il PRSP stabilì i seguenti obiettivi di medio-lungo termine:

- Ridurre la percentuale della popolazione che vive al di sotto della soglia di povertà nazionale (basic poverty line) dal 48% nel 2000 al 42% nel 2003 e al 24% nel 2010.

- Ridurre la percentuale della popolazione rurale che vive al sotto della soglia di povertà nazionale dal 57% nel 2000 al 49,5% nel 2003 e al 29% nel 2010.

- Ridurre la percentuale della popolazione con difficoltà di accesso al cibo (i ‘food poor’) dal 27% del 2000 al 23,5% nel 2003 e al 14% nel 2010.

Per raggiungere gli obiettivi del Development Vision e del PRSP, furono adottati l’Agricultural Sector Development Strategy (ASDS) e in seguito il programma per la sua implementazione, l’Agricultural Sector Development Programme (ASDP)⁷². Il ASDS stabilì l’obiettivo di crescita del settore agricolo del 5% annuo tra il 2000 e il 2005 e ribadì che in un Paese dove oltre l’80% della popolazione dipende dalle attività agricole, la strategia di riduzione della povertà più efficace è la crescita dell’agricoltura e in particolare il miglioramento delle condizioni dei piccoli produttori. Secondo il documento, le pratiche agricole dei produttori tanzaniani erano ancora caratterizzate da bassi livelli di commercializzazione della produzione, da bassi livelli di produttività, da scarso utilizzo di input, da bassi livelli di meccanizzazione e da bassi livelli di utilizzo di sistemi di irrigazione (URT 2001: II). In altre parole, la grande maggioranza dei produttori dipendeva ancora dalle piogge per l’irrigazione e dalla zappa per la lavorazione dei terreni. L’obiettivo principale della

⁷² Nell’ambito del più ampio processo di decentralizzazione amministrativa, l’implementazione delle politiche agricole fu affidata alle autorità distrettuali attraverso la formulazione dei District Agricultural Development Plan.

strategia di sviluppo agricolo fu dunque individuato nella creazione di un ambiente favorevole per la commercializzazione della produzione e per l'aumento della profittabilità del settore:

The primary objective of the ASDS is to create an enabling and conducive environment for improving profitability of the sector as the basis for improved farm incomes and rural poverty reduction in the medium and long term (URT 2001: 1)

Questa trasformazione dell'agricoltura tradizionale di sussistenza in un settore moderno, profittevole e orientato al mercato doveva essere facilitata dal maggiore coinvolgimento del settore privato nella produzione, nel commercio e nella trasformazione dei prodotti, nella distribuzione degli input agricoli e nell'erogazione del credito ai piccoli produttori. Attraverso la commercializzazione della piccola produzione trainata dal settore privato, il governo ha così previsto di migliorare l'autosufficienza e la sicurezza alimentare delle popolazioni rurali, di ridurre la povertà di reddito, di aumentare la produttività agricola, di migliorare l'accesso ai mercati e alle tecnologie per i piccoli agricoltori (Ibidem). Inoltre, per la prima volta il governo tanzaniano ha proposto dei programmi di *contract farming/outgrowing* come strumenti per aumentare i redditi rurali e migliorare l'accesso ai fertilizzanti, alle tecnologie e ai mercati locali e internazionali. Nelle parole del ASDS:

The ASDS contains a set of innovative and practical actions including: a focus on agricultural productivity and profitability; the promotion of private sector/public sector and processors/contract growers partnership, and ; the participatory implementation of the strategy through District Agricultural Development Plan... [ASDS] proposes further modifications to permit private agribusiness to expand investments in primary production directly or through partnerships with smallholder, input distribution, produce marketing, and agro-processing... The private sector will increase its role in providing a wide range of demand-driven support services to smallholder farmers... When contractual obligation can be enforced, forging partnership arrangement between smallholders and agribusiness in the form of outgrower and *contract farming* schemes allows smallholders to enjoy assured market for their products and the supply of inputs on a credit basis...Government will support private sector initiative to establish outgrower and *contract farming* schemes (URT 2001: VII; 7.6-7.7).

Allo stesso tempo, il ASDS ha confermato l'approccio dei PAS verso i sussidi agricoli, affermando che il settore pubblico avrebbe dovuto limitare il suo intervento alla fornitura delle infrastrutture (in particolare l'espansione dei sistemi di irrigazione), alla fornitura di 'protezioni sociali' per i più svantaggiati e alla creazione di un contesto economico e istituzionale favorevole allo sviluppo del settore privato. Il documento ha infatti affermato quanto segue:

...At the same time, the macroeconomic reforms rule out the possibility of profligate government expenditure or subsidies and limit the role of the Government to policy formulation, the establishment of a regulatory framework, and the provision of public goods and safety nets for the most vulnerable in society (URT 2001: VII)

La riforma del regime fondiario

Un'altra riforma adottata dal governo tanzaniano nella seconda metà degli anni '90 fu quella del regime fondiario: nel 1999 vennero approvati il Land Act (LA) e il Village Land Act (VLA). Le due leggi regolano tutt'oggi il regime fondiario del Paese, sebbene sono ancora in fase di implementazione e hanno subito delle integrazioni e modifiche nel corso degli anni. La riforma ha mantenuto la proprietà pubblica della terra e allo stesso tempo ha cercato di risolvere i problemi emersi in seguito alle riforme orientate al mercato e relativi all'assenza di confini formali dei villaggi, all'aumento della conflittualità per l'accesso alle risorse e delle dispute sull'appartenenza dei terreni,⁷³ e alle difficoltà di accesso al credito per i piccoli agricoltori.

Il Land Act del 1999 ha istituito 3 categorie di terra pubblica, affidandone l'amministrazione a diverse istituzioni: general land, reserved land e village land (URT 1999b: Section 3, 4). La prima è amministrata direttamente dal Governo centrale attraverso il Commissioner for Land o il Tanzania Investment Center (TIC) e secondo alcune stime rappresenta circa il 2% del territorio (LEAT 2011). In questa categoria rientrano i terreni predisposti formalmente per gli investimenti privati in agricoltura (e in altri settori), sui quali il Governo può concedere dei diritti di occupazione agli investitori validi per 33, 66 o 99 anni. La *reserved land* rappresenta oltre il 20% dell'area del Paese, viene amministrata dal governo centrale insieme a istituzioni o enti locali e comprende i parchi nazionali, le riserve naturali e alcune aree urbane. La *village land* rappresenta oltre il 70% dell'intera superficie (Hakihardi 2011; LEAT 2011) e coincide con la terra degli oltre 12.000 villaggi del Paese. Il VLA ha suddiviso la *village land* in ulteriori tre categorie: quella occupata su base individuale, quella utilizzata su base collettiva e quella a disposizione per future concessioni individuali o usi comuni (URT 1999a: Section 12). L'amministrazione della terra nei villaggi, con la riforma, è stata affidata alle autorità locali (consiglio e assemblea del villaggio). Inoltre, con il duplice fine di assicurare una maggiore sicurezza del possesso dei terreni e favorire lo sviluppo economico, la riforma ha previsto la registrazione e il rilascio di titoli di occupazione sia individuali (*Certificate of Customary Right of Occupancy*), sia per i villaggi in quanto tali (*Certificate of Village Land*). Le autorità di villaggio, una volta che il Governo ha demarcato i confini e rilasciato il *Certificate of Village Land*, possono registrare e rilasciare nuovi titoli di occupazione individuali fino a 50 acri e

⁷³ In seguito alle riforme economiche orientate al mercato, la mancanza di un riconoscimento legale dei diritti consuetudinari sulla terra e l'assenza di confini formali dei villaggi istituiti durante la campagna socialista di *villagisation*, portarono ad un'exasperazione dei conflitti per il controllo e l'accesso alle risorse (URT 1999; LEAT 2011)

devono predisporre un *land use plan*⁷⁴, tenendo in considerazione i diversi utilizzi dei terreni. Ad ogni modo, la village land può essere occupata solo mediante un diritto di occupazione consuetudinario (*Customary Right of Occupancy*), che è riconosciuto dalla legge -a prescindere dalla sua registrazione- se la terra è utilizzata da oltre 12 anni consecutivi.

In seguito all'approvazione della riforma, il governo ha formulato il *Business and Property Formalisation Programme* (MKURABITA) in partnership con il Institute for Liberty and Democracy diretto da Hernando De Soto⁷⁵. Il programma ha come obiettivo la formalizzazione dei diritti di proprietà sulla terra dei piccoli agricoltori, in modo da permettere loro di utilizzare i titoli fondiari per ottenere prestiti e sviluppare così l'imprenditoria rurale. Con lo stesso obiettivo nel 2005 è stato adottato lo *Strategic Plan for the Implementation of Land Laws* (SPILL), co-finanziato dalla Banca Mondiale.

Il governo Mkapa ha ribadito anche nella National Strategy for Growth and Reduction of Poverty del 2005⁷⁶ (NSGRP, nota anche con il termine Swahili MKUKUTA) la necessità di implementare rapidamente la riforma e in particolare di formalizzare i certificati di proprietà della terra per i piccoli produttori con il fine di ridurre la povertà e sviluppare l'imprenditoria rurale. Secondo il documento infatti:

Regularisation and titling of land is expected to facilitate residents' use of their land and property thereon (dead capital) as collateral with which they may obtain credit from banks and building societies for socio-economic investment' (URT 2005: 7)

Mentre alcuni studiosi hanno evidenziato il carattere innovativo della riforma, la quale ha decentralizzato l'amministrazione della terra ed equiparato i diritti consuetudinari a quelli statuari⁷⁷ (Manji 2006), altri ritengono che il Land Act ha aperto la strada a processi di concentrazione ed espropriazione dei terreni da parte di elite locali e investitori internazionali e non ha in realtà ridotto

⁷⁴ Quest'ultimo è stato reso obbligatorio dal *Land Plan Use Act* del 2007

⁷⁵ Secondo De Soto (2000), l'assenza di titoli fondiari genera insicurezza del possesso e impedisce agli agricoltori di accedere al credito necessario per lo sviluppo dell'imprenditoria. In sintesi, i terreni posseduti dagli agricoltori, in assenza di titoli fondiari, rappresenterebbero un 'capitale morto'. Questa teoria, criticata da una parte della letteratura, giustifica la grande somma di denaro investita nella politica di formalizzazione dei diritti fondiari.

⁷⁶ Il NSGRP è stato in vigore dal 2005 al 2010 e ha stabilito come obiettivi principali di raggiungere una crescita media per il quinquennio del 6-8%, di ridurre la povertà dal 38,6% del 2001/01 al 24% del 2010, di ridurre la povertà alimentare rurale dal 27% del 2000/01 al 14% del 2010 e infine di aumentare la crescita dell'agricoltura dal 5% nel 2002/03 al 10% nel 2010. Oltre alla riforma della terra, il NSGRP ha evidenziato la necessità di completare la riforma del governo locale, in modo da assicurare il contenimento dei costi e l'efficienza nella fornitura dei servizi sociali anche attraverso il coinvolgimento degli operatori privati (ONG, associazioni caritatevoli, ecc...).

⁷⁷ Il diritto di proprietà individuale della terra è riconosciuto anche senza un certificato formale, a condizione che tale terra sia utilizzata da oltre 12 anni e che si trovi all'interno di terreni considerati o registrati come 'village land'. A differenza dei diritti di usufrutto concessi dal governo centrale agli investitori, i diritti consuetudinari non hanno scadenza (Si veda De Blasis 2016; LEAT 2011).

il potere del governo centrale. La riforma non solo ha mantenuto la proprietà pubblica della terra, ma ha anche affidato al Presidente il potere di espropriare i terreni appartenenti ai villaggi o ai singoli individui e convertirli in ‘general land’ nei casi in cui vi fosse ‘un interesse nazionale’ (LEAT 2011; URT 1999). Alcuni studiosi, infine, hanno messo in evidenza come la complessità burocratica e gli alti costi della procedura per l’erogazione dei certificati non solo abbiano ritardato l’implementazione della riforma, ma rendano di fatto impossibile l’ottenimento dei titoli fondiari per la fascia della popolazione più povera e vulnerabile (pastori, vedove, donne, ecc.) (Pallotti 2007; Hakiardhi 2011; LEAT 2011). In generale, la demarcazione dei confini dei villaggi e il rilascio dei certificati di proprietà ai piccoli agricoltori sono stati rallentati anche a causa delle dispute sull’appartenenza dei terreni: ad esempio fino al 2011 sono stati rilasciati solo poco più di 100.000 titoli di occupazione individuali e circa 2000 certificati di village land (Fairley 2012).

Le politiche di attrazione degli investimenti private ed esteri

In linea con il modello di sviluppo del post Washington Consensus e in continuità con le politiche del suo predecessore, un’altra strategia del governo Mkaapa per sostenere la crescita economica fu quella di attrarre investimenti privati ed esteri nell’economia. Già nel 1990 venne infatti approvato il National Investment Promotion and Protection Act, con il quale venne istituito l’Investment Promotion Center (IPC) e furono garantiti cinque anni di esenzione dalle tasse per i nuovi investimenti privati in alcuni settori prioritari: le risorse naturali e minerarie, il turismo, l’agricoltura e le industrie manifatturiere (Aminzade 2013: 253). Nel 1997 venne approvato l’Investment Act, con il quale fu istituito il Tanzania Investment Center in sostituzione del IPC, mentre nel 1998 venne approvato il Mining Act (la legge sulla produzione ed estrazione dei minerali). Quest’ultima garanti una serie di esenzioni fiscali particolarmente vantaggiose per gli investitori esteri (Liviga 2011). Di conseguenza, durante il decennio 1995-2005 gli investimenti esteri diretti sono aumentati soprattutto nel settore dei minerali e in particolare nella estrazione e nella produzione dell’oro e dei metalli preziosi. La Tanzania durante la seconda metà degli anni’90 è divenuta infatti uno dei maggiori produttori ed esportatori al mondo di minerali e uno dei paesi Africani con maggiori investimenti esteri nel settore. Gli investimenti diretti sono cresciuti di oltre dieci volte nel corso di dieci anni: sono passati da 47 milioni di dollari nel 1990 a 767 milioni nel 2000 (Liviga 2011: 19). Tuttavia, secondo Liviga (2011) gli investimenti nel settore minerario non hanno portato risorse cospicue

nelle casse dello Stato: le aziende minerarie hanno raramente dichiarato profitti e solo in rari casi sono state sottoposte alla tassazione prevista del 30%.⁷⁸

Nel 2003 è stata adottata la National Trade Policy con il fine di stimolare il commercio privato e intensificare la competitività nei mercati interni, di stimolare la trasformazione dei prodotti destinati all'esportazione e di orientare gli investimenti e le esportazioni verso i settori nei quali il Paese presenta dei vantaggi comparati. Nel 2005 il governo Mkapa ha approvato inoltre il Mini-tiger Plan 2020, con l'obiettivo di 'migliorare la posizione della Tanzania nei mercati globali' e sfruttare al meglio le opportunità del commercio internazionale (Mviwata 2013). In particolare, il programma intende promuovere le esportazioni di prodotti lavorati attraverso la creazione delle Special Economic Zone (SEZ) e delle Export Processing Zone (EPZ). Con riguardo alle esportazioni agricole, il programma ha previsto la strategia One-Village One-Product, la quale tuttavia non è mai stata implementata (Ibidem). Per le aziende che esportano almeno il 70% di quanto prodotto, è stata prevista inoltre un'esenzione totale dalla tassazione per i primi 10 anni di attività (URT 2009c). Nel complesso, gli investimenti esteri nella produzione agricola sono stati molto più modesti nel corso degli anni '90 e dei primi anni 2000 rispetto a quelli nel settore dei minerali, e hanno riguardato principalmente la floricoltura nell'area nord-orientale del Paese⁷⁹. In generale, il coinvolgimento del settore privato nell'agricoltura è rimasto limitato. Secondo il Governo tanzaniano, ancora nella metà degli anni 2000:

Despite various efforts made by Government, private sector participation and penetration in the agricultural sector has not grown to the degree that had been expected. The low level of private sector participation in agriculture is explained by limited business and financial skills, lack of capital and poor infrastructure (URT 2009c: 41).

Il settore privato, inoltre, non è stato in grado di riabilitare efficientemente le aziende manifatturiere messe in liquidazione dallo Stato e di invertire il processo di deindustrializzazione innescato con la crisi economica degli anni '80. Di conseguenza, lo sviluppo industriale e la creazione di posti di lavoro salariati durante i primi anni 2000 sono rimasti molto limitati.

La crescita degli investimenti esteri nel settore minerario e l'aumento delle esportazioni dei minerali, assieme alla crescita del settore dei servizi⁸⁰, hanno anche ridotto il peso dell'agricoltura in relazione al PIL e in relazione al valore totale delle esportazioni. Il contributo dell'agricoltura rispetto al PIL è infatti sceso da quasi il 50% ad inizio anni 90' a circa il 30% della seconda metà degli anni 2000,

⁷⁸ Ad esempio, tra il 2001 e il 2006 nel Paese è stato prodotto oro per un valore di circa 2,6 miliardi di dollari, ma il governo ha raccolto solamente 76 milioni in entrate fiscali (Liviga 2011: 20).

⁷⁹ Si veda il capitolo successivo

⁸⁰ Ad esempio, il settore del turismo è cresciuto dal 7,5% al 16% del PIL tra il 1995 e il 2005 (URT 2009: 42)

sebbene il settore abbia continuato ad impiegare la grande maggioranza della popolazione (oltre il 75% nel 2005). Il contributo delle esportazioni agricole rispetto al valore totale delle esportazioni è diminuito dal 56,6% nel 1996 al 33,4% nel 2006, mentre quello dell'oro è aumentato fino al 36% (URT 2009c: 42-43).

2,2 Crescita economica senza riduzione della povertà

Sebbene durante i primi anni 2000 si registrò una sostenuta crescita economica (che raggiunse il 7,8% nel 2004) e migliorarono alcuni indicatori sociali come l'accesso all'istruzione e alla sanità,⁸¹ i risultati in termini di riduzione della povertà, nonostante il nuovo impegno del governo Mkapa, furono molto modesti (Pallotti 2013). La crescita pro-capite fu inoltre diversa a seconda delle regioni, alcune delle quali, come Kilimanjaro, Morogoro, Tanga e Mbeya, registrarono tassi di crescita ben al di sopra della media nazionale, mentre altre registrarono tassi negativi o comunque al di sotto della crescita demografica (soprattutto le regioni dell'interno come Shinyanga e Singida e in quella di Mtwara).⁸²

Secondo i dati governativi forniti dagli Household Budget Survey (HBS), tra il 1991 e il 2001 la povertà calcolata sui 'bisogni essenziali' è diminuita solo dal 38,6% al 35,7% e la povertà alimentare dal 21,6% al 18,7% (URT 2002). Tra il 2001 e nel 2007, sempre considerando i dati degli HBS, la povertà è diminuita solo dal 35,7% al 33,6% e la povertà alimentare dal 18,7% al 16,6% (URT 2009d). La riduzione della povertà è stata ancora più modesta se si considerano solo le aree rurali: tra il 2001 e il 2007 la percentuale della popolazione rurale che viveva in condizioni di povertà è diminuita solo dal 38,7% al 37,6% (in termini assoluti il numero dei poveri è dunque aumentato). Lo studio del 2008 ha inoltre mostrato che, mentre nel complesso i redditi sono modestamente aumentati nel Paese da una media di 34.601 nel 2001 a 39.360 scellini mensili, questa crescita ha riguardato principalmente le aree urbane. Secondo la BM, inoltre, l'indice GINI è aumentato ancora tra il 2000 e il 2007 dal 37,3 al 40,2.⁸³

Figura 4. Media redditi mensili, scellini tanzaniani, 2001-2007

Redditi	2001	2007
Reddito medio nazionale	34.601	39.360

⁸¹ L'iscrizione alla scuola primaria tornò all'85% nel 2004, in aumento dal 48% del 1995. L'aspettativa di vita crebbe da 48 a 54 anni tra il 1995 e il 2004 (WDI, consultato il 27/04/2017).

⁸² Tra il 1998 e il 2007, la crescita economica nelle regioni di Kilimanjaro, Tanga, Mbeya e Ruvuma, Morogoro fu rispettivamente del 20,9%, 12,9%, 10,6% e 11,8% e 8,2%, mentre nelle regioni di Shinyanga, Singida e Mtwara fu del -2,4%, -1,8%, -3% (Osber, Bandara 2012:12).

⁸³ <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?locations=TZ&view=chart>

Reddito medio Dar es Salaam	78.680	80.144
Reddito medio altre aree urbane	58.722	64.231
Reddito medio aree rurali	27,279	28,418

Fonte: URT 2009d

Vi è consenso tra gli studiosi che gli scarsi progressi nella lotta alla povertà sono fortemente connessi con la modesta crescita del settore agricolo e con la scarsa attenzione che i primi governi post-socialisti hanno rivolto verso l'agricoltura. Lo stesso Benjamin Mkapa, al termine del suo mandato, ha affermato che il suo governo aveva commesso 'un grande errore' nel trascurare l'agricoltura e i piccoli produttori (Mbunda 2013:13).

Nei primi anni 2000 la spesa pubblica nell'agricoltura, nonostante le affermazioni del PRSP e del ASDS sulla necessità di sostenere la crescita del settore e favorire il miglioramento delle condizioni dei piccoli agricoltori, è infatti aumentata solo modestamente dal 3% del 2000 al 4,7% del 2004 (Mviwata 2013:30)⁸⁴. Durante il periodo 2001-2006, il settore agricolo è cresciuto ad una media poco superiore al 4% (URT 2011), una percentuale poco al disopra della crescita demografica (circa 3%) e nettamente inferiore a quella del PIL (circa 7%). Come hanno evidenziato Osber e Bandara (2012), la modesta crescita dell'agricoltura non ha permesso agli agricoltori di incrementare i redditi rurali e agricoli, in particolare per quelli più poveri:

Average growth of roughly 4.5 per cent in agricultural output during 2001-2007 is highly inadequate to raise per capita income with a growing rural population. If one takes the relatively rich farmers out from this picture it is hardly surprising that the income of the bottom 40 per cent of the population did not change at all during the period 2001-2007 (ibidem: 16).

Il HBS del 2007-08 ha mostrato inoltre che mentre oltre l'80% delle famiglie rurali ha continuato a praticare le attività agricole, allo stesso tempo l'agricoltura ha continuato a perdere di peso nella composizione dei redditi rurali. Secondo lo studio, i redditi agricoli sono scesi fino a comporre in media il 50% del totale dei redditi rurali nel 2007 (nel 2001 costituivano circa il 60%), mentre la percentuale del reddito ricavato attraverso il 'self employment' è aumentata dal 17% al 27% (URT 2009d: 63). Il censimento ha mostrato che appena il 6% delle famiglie residenti nelle aree rurali ha una sola fonte di reddito (ibidem:64) e quasi il 90% delle famiglie rurali ricava redditi da 2, 3 o 4 attività economiche distinte.

3 Agricoltura, povertà e sviluppismo (2005-2015)

⁸⁴ In particolare, nonostante l'impegno nella lotta alla povertà mancarono delle misure di implementazione delle politiche formulate e un chiarimento del ruolo del settore pubblico nella promozione dello sviluppo agricolo.

Sebbene la transizione al capitalismo sia stata accompagnata da numerosi scandali legati alla corruzione e, inoltre, la crescita economica dei primi anni 2000 non abbia portato ad una significativa riduzione della povertà, il partito di governo è stato confermato alla guida del Paese alle elezioni del 2005, nelle quali il candidato del CCM Kikwete raccolse oltre l'80% dei voti.

Il governo Kikwete si è posto in continuità con le politiche ancorate al modello di sviluppo del post Washington Consensus, aggiungendo una nuova e più marcata enfasi sulla trasformazione del settore agricolo. Il nuovo Presidente, riconoscendo che la crescita economica degli ultimi anni non si era tradotta in una riduzione significativa della povertà a causa della scarsa performance dell'agricoltura, ha promosso una 'nuova rivoluzione verde' nel Paese (Mviwata 2013:16). Lo stesso Kikwete ha definito il suo un governo 'sviluppista', rifacendosi al modello di sviluppo adottato con successo da alcuni Paesi del sud-est asiatico e sottolineando la necessità di un maggiore impegno dello Stato nella promozione dello sviluppo economico e dello sviluppo rurale. Il suo governo ha infatti attuato (nuovamente) politiche di 'modernizzazione' dell'agricoltura, questa volta da raggiungere attraverso una partnership tra settore pubblico e settore privato. In particolare, la politica agricola del suo governo ha coniugato interventi a favore dei piccoli produttori con misure di attrazione degli investimenti privati ed esteri nella produzione agricola di media-larga scala, come anche suggerito dal World Development Report del 2008 della Banca Mondiale. Da un lato, durante il suo primo mandato sono stati reintrodotti i sussidi per la produzione alimentare e la spesa pubblica in agricoltura è aumentata da circa il 4% del 2005 al 7,8% del 2010. D'altra parte, la strategia di sviluppo agricolo, formalizzata nel 2009 con il programma Kilimo Kwanza, ha subito una chiara svolta verso la produzione commerciale di media-larga scala e l'agroindustria,

3.3.1 La Reintroduzione dei Sussidi e il Warehouse Receipts System

Il NAVIS

Una delle maggiori novità durante i primi anni della presidenza Kikwete è stata la reintroduzione dei sussidi agli agricoltori per la produzione del mais e del riso⁸⁵. Nel 2008, anche a causa del rialzo dei prezzi internazionali dei beni alimentari, è stato sperimentato il primo programma 'pilota' per la fornitura di input agli agricoltori sussidiati al 50% (fertilizzanti, insetticidi, semi). Il programma è stato adottato con due obiettivi principali: aumentare la produttività nella produzione del mais e del riso e migliorare l'accesso agli input per la fascia della popolazione più svantaggiata (Pan, Christiaensen 2011). Nel 2009 il programma è stato esteso in oltre 65 distretti del Paese con

⁸⁵ Un primo programma fu sperimentato anni prima con i fondi dei donatori

l'approvazione del National Agricultural Input Voucher Scheme (NAIVS). Il NAIVS ha chiarificato i criteri per l'attribuzione dei voucher e individuato alcune categorie beneficiarie del programma: i produttori che risiedono a tempo pieno nel villaggio; i produttori che coltivano meno di un ettaro di mais o di riso; i produttori che accettano di 'servire come buon esempio di utilizzo di pratiche agricole efficienti'; i produttori che sono capaci e disposti a ripagare il 50% del costo. Inoltre, è stata data la priorità a 'female headed household' e ai produttori che non hanno utilizzato gli input negli ultimi 5 anni (sia per non apportare distorsioni dei prezzi nel mercato dei fertilizzanti, sia per incentivare i produttori che non utilizzano input a farlo). Questi criteri sono verificati da un comitato di villaggio elettivo che individua le famiglie destinatarie dei voucher⁸⁶ (DANIDA 2012: 24). Gli input vengono forniti per un massimo di 3 anni consecutivi, al termine dei quali, nelle intenzioni del governo, i produttori dovrebbero continuare ad acquistare fertilizzanti, semi e insetticidi per proprio conto sul mercato. La distribuzione degli input è affidata largamente al settore privato. Ogni famiglia beneficiaria riceve un 'input package' adatto per la coltivazione di circa mezzo ettaro di mais o di riso, contenente semi, fertilizzanti e insetticidi, che deve essere co-finanziato per il 50%. I produttori presentano i voucher ai venditori di input 'certificati' (cui è stata rilasciata una sorta di licenza), i quali a loro volta portano la documentazione alla National Microfinance Bank per essere ripagati. I sussidi per gli input agricoli sono stati estesi di recente anche alla produzione di alcune colture da esportazione come il cotone, gli anacardi e il tè⁸⁷. In questo modo, il programma ha previsto di fornire input a credito sotto forma di voucher per oltre 2,5 milioni di famiglie nel lungo periodo. L'area agricola interessata dai sussidi è aumentata da 216.062 ettari del 2005/2006 a 607.264 nel 2010, raggiungendo circa il 5% dell'area totale coltivata. Il programma ha richiesto un investimento di circa 300 milioni di dollari tra il 2009 e il 2013, 139 dei quali finanziati dalla Banca Mondiale e il restante dal governo tanzaniano. Nel complesso il programma assorbiva circa lo 0,4% del PIL nel 2009 e oltre l'1% nel 2010/11 (ibidem).

Il Warehouse Receipts System

Un altro programma a sostegno dei piccoli agricoltori implementato durante la presidenza Kikwete e tutt'ora in vigore è il Warehouse Receipts System (WRS). Il WRS è stato sperimentato per la prima volta nel 2003 in 11 distretti per la produzione del mais e del riso, grazie ad un finanziamento

⁸⁶ La lista presentata dal comitato deve essere approvata dall'assemblea di villaggio.

⁸⁷ Tuttavia, il NAIVS è rimasto nel corso degli anni il programma che ha coinvolto la maggior parte della spesa pubblica in sussidi alla produzione, assorbendo oltre l'85% del valore totale fin dalla sua introduzione.

dell'IFAD di oltre 40 milioni di dollari, ed è stato in seguito esteso su base nazionale con il Warehouse Receipts System Act del 2005 (ultimo anno della presidenza Mkapa).⁸⁸ Il programma è nato dalla consapevolezza che la liberalizzazione dell'agricoltura aveva determinato forti difficoltà per gli agricoltori di partecipare nel libero mercato a causa della eccessiva fluttuazione dei prezzi, della scarsa disponibilità delle informazioni, della scarsa diffusione di tecnologie e sistemi per lo stoccaggio dei raccolti, della eccessiva dipendenza dagli intermediari privati per la vendita dei prodotti e delle difficoltà di accesso al credito per finanziare la produzione.

Il programma ha previsto la creazione di magazzini pubblici o privati dove i produttori (cooperative, associazioni o aziende) possono depositare i loro prodotti nel periodo immediatamente successivo alla raccolta (quando la disponibilità nei mercati è elevata e i prezzi sono bassi) e rivenderli in un secondo tempo (quando i prezzi sono aumentati) o utilizzarli come garanzia per l'ottenimento dei prestiti (IFAD 2012). Il programma ha cercato in questo modo di facilitare la creazione delle associazioni dei produttori e dei risparmiatori (SACCOS), di migliorare l'accesso al credito, di ridurre le perdite post-raccolto, di diffondere le informazioni sui prezzi e ridurre le fluttuazioni, e in generale di aumentare i redditi rurali e ridurre i costi di transazione. Durante il primo mandato del Presedente Kikwete, grazie anche ad un finanziamento AGRA, il programma è stato esteso ulteriormente ed ha incluso anche altri prodotti come gli anacardi, il cotone, il caffè, il riso, il sesamo, i girasoli e i legumi. Nel 2015, la riabilitazione o la costruzione di circa 40 magazzini nelle regioni di Mbeya e Iringa ha fatto aumentare la capacità di stoccaggio fino a 10.450 MT (URT 2015d: IX).

Secondo alcuni studi, sebbene siano emerse delle criticità sia nel NAVS, sia nel WRS, questi ultimi hanno avuto un effetto positivo sulla produzione agricola. Alcuni studiosi hanno criticato il NAVS, ritenuto uno strumento per ottenere il consenso politico e riabilitare il partito di governo tra la popolazione rurale dopo gli scandali legati alla corruzione (Cooksey 2011). Uno studio del 2012 ha inoltre evidenziato che solo il 30% dei produttori beneficiari degli input continuano ad acquistare semi e fertilizzanti dopo il termine del programma e che gli agricoltori più poveri non riescono a co-finanziare il 50% come richiesto dal governo (DANIDA 2012). D'altra parte, secondo uno studio dell'IFAD (2012), nonostante in alcuni casi i voucher siano finiti nelle mani degli agricoltori più benestanti o siano stati rivenduti dagli agricoltori senza essere utilizzati, la reintroduzione dei sussidi per la produzione alimentare ha stimolato la crescita della produzione e della produttività del mais e del riso, seppur la superficie agricola interessata dai sussidi è rimasta contenuta (circa il 6% dell'area coltivata nel 2012).

⁸⁸ La legge del 2005 ha istituito il Warehouse Licensing Board per il rilascio delle licenze e la certificazione dei magazzini-deposito.

Per quanto riguarda il WRS, secondo Mshindano et al. (2011) il programma ha permesso agli agricoltori di ottenere prezzi più alti per i loro prodotti, di ridurre la loro dipendenza dagli intermediari privati e di aumentare il loro accesso al credito e agli input:

Since its inception, the WRS...has played a catalytic role in terms of not only improved marketing of agricultural products but also improved agricultural production and productivity, farmers' confidence, stability of producer prices and technological uptake in Tanzania, despite indications of dissatisfaction among some farmers (Mshindano et al. 2011: 27).

Secondo lo studio, il WRS ha permesso ad esempio ai piccoli produttori di anacardi di incrementare sensibilmente i prezzi ricevuti da 500 a 800 scellini al chilo tra il 2005 e il 2009. Tuttavia, gli autori dello studio notano come gli effetti positivi del WRS siano stati vanificati dall'aumento del costo della vita, in particolare dei prezzi degli alimenti, del carburante e dei fertilizzanti (ibidem).

3.3.2 La svolta verso le grandi produzioni: Kilimo Kwanza e la NSGPR II

Se da un lato il governo Kikwete ha reintrodotto i sussidi per i piccoli produttori e ed esteso il WRS, dall'altro ha posto una nuova enfasi sulla promozione dell'agricoltura di media-larga scala, sulla trasformazione capitalistica del settore e sull'attrazione degli investimenti esteri. Nell'agosto del 2009 il Presidente ha lanciato infatti la strategia 'Kilimo Kwanza' (agricoltura prima di tutto), con la quale il governo ha previsto di realizzare gli obiettivi del Development Vision 2025, gli Obiettivi del Millennio e gli obiettivi del MKUKUTA. In particolare, il programma rappresenta 'il mezzo per raggiungere la rivoluzione verde' nel Paese: il governo si è impegnato ad investire il 10% della spesa pubblica nel settore agricolo e ha posto l'obiettivo di aumentare la crescita dell'agricoltura dal 4% al 10% annuo.⁸⁹ Per l'implementazione del programma, sono stati individuati 10 ambiti di azione ('pillars').⁹⁰ Il primo 'pillar' della strategia specifica che il programma intende "modernizzare e commercializzare l'agricoltura per i contadini, i piccoli produttori, i medi e i grandi agricoltori (...) trasformare i contadini e i piccoli agricoltori in 'commercial farmer' (...) e promuovere medi e grandi produttori per la realizzazione degli obiettivi di Kilimo Kwanza (URT 2009). L'obiettivo

⁸⁹ La Tanzania ha quindi adottato gli obiettivi del Comprehensive Africa Agriculture Development Programme (CAADP), parte della New Partnership for Africa's Development (NEPAD).

⁹⁰ 1 Political Will to push our agricultural transformation; 2 Enhanced financing for agriculture; 3 Institutional reorganization and management of agriculture; 4 Paradigm Shift to strategic agricultural production; 5 Land availability for agriculture; 6 Incentives to stimulate investments in agriculture; 7 Industrialisation for agriculture; 8 Science, technology and human resources to support agricultural transformation ; 9 Infrastructure development to support agricultural transformation; 10 Mobilization of Tanzanians to support and participate in the implementation of Kilimo Kwanza (URT 2009c)

generale del programma KK è quello trasformare l'agricoltura in un settore moderno, profittevole e orientato al mercato attraverso il maggiore coinvolgimento del settore privato nella produzione agricola, nella trasformazione dei prodotti all'interno delle zone economiche speciali, nella produzione e nella distribuzione dei servizi agli agricoltori (input, credito, assistenza tecnica, etc.). Secondo il governo infatti:

The new strategy, properly anchored the involvement of the private sector in the development of agriculture. It underscored the critical importance of the private sector participating actively in agricultural production, provision of agricultural inputs, crop marketing and in the agricultural value chain (URT 2011b:2).

Per facilitare la commercializzazione dell'agricoltura, il governo si è impegnato a creare una Banca Agricola (Tanzania Agricultural Development Bank) per l'erogazione del credito a tassi vantaggiosi agli agricoltori e alle imprese, a costituire un'agenzia nazionale per l'irrigazione e finanziare nel lungo periodo l'espansione dell'area irrigata fino a 7 milioni da circa 300.000, a rafforzare le organizzazioni dei produttori e dei risparmiatori ed agevolare la loro costituzione e diffusione, ad agevolare gli investimenti privati nella produzione di fertilizzanti e altri input chimici e infine ad agevolare le procedure per l'acquisizione dei terreni per gli investimenti privati ed esteri nella produzione agricola destinata ai mercati regionali e internazionali. In particolare, KK ha annunciato la creazione di una banca della terra ('Land Bank') gestita dal Tanzania Investment Center per la concessione di terreni in affitto agli investitori privati e ha previsto inoltre nuovi sgravi fiscali sull'acquisto di macchinari e tecnologie agricole per la produzione e la trasformazione dei prodotti.

Il governo tanzaniano sostiene che nel Paese vi sia una grande quantità di terra inutilizzata da rendere disponibile per gli investimenti privati: secondo il TIC solo il 23% dell'area coltivabile (stimata in 44 milioni di ettari) sarebbe utilizzata per la produzione agricola e vi sarebbe dunque una grande disponibilità di terra (circa 2 milioni di ettari) potenzialmente utilizzabile per la produzione di media-larga scala (TIC 2009). Secondo il governo, le grandi produzioni possono affiancare i piccoli produttori - i quali occupano ancora oggi circa il 90% dell'area coltivata - e contribuire allo sviluppo rurale attraverso la creazione di posti di lavoro, il trasferimento tecnologico e l'aumento della produttività agricola.

KK ha previsto inoltre l'identificazione di aree per l'espansione di alcune colture ritenute 'strategiche'. Da un lato, vi sono le colture alimentari come il mais, il riso, la cassava, il grano, la banana e i legumi, le quali vengono considerate produzioni strategiche per assicurare l'autosufficienza alimentare nel Paese. Dall'altro il programma ha previsto di identificare delle aree e dei modelli produttivi adatti alla produzione sia di colture da esportazione o da reddito 'tradizionali' come il cotone, sia non tradizionali come quelle da olio (sesamo, girasole, olio da

palma), quelle energetiche (canna da zucchero, fibre, jatropha etc..) e quelle ortofrutticole (mango, avocado, cipolle, pomodori, ananas, verdure e spezie). In particolare, KK fa riferimento al *contract farming* e alla necessità di adottare una regolamentazione di questo modello produttivo per facilitarne la diffusione.

Secondo alcuni studiosi e organizzazioni non governative, KK rappresenta un cambiamento sostanziale di atteggiamento del governo verso i piccoli produttori. L'associazione dei piccoli agricoltori Mviwata sostiene che mentre le iniziative dei primi anni 2000 "almeno nella teoria" ponevano grande enfasi sulla piccola produzione, KK rappresenta "un drammatico cambiamento di politica agricola e un passo indietro per la piccola agricoltura (...) che sostiene le grandi produzioni industriali e invita alla modifica delle leggi sulla terra per facilitare l'alienazione della village land" (Mviwata 2013: 24). L'associazione contesta anche la mancata inclusione della società civile e dei rappresentanti dei piccoli produttori nella formulazione del programma, percepito come 'top down' e in favore delle grandi produzioni commerciali e delle grandi multinazionali.

Il cambiamento della politica di sviluppo agricolo del governo tanzaniano è riscontrabile anche nell'ultimo NSPR adottato nel 2010. Il NSPR II ha stabilito l'obiettivo di aumentare la crescita economica dal 6% del 2009 al 8-10% annuo tra il 2010 e il 2015 e di ridurre la povertà dal 33,6% del 2007 al 24% nel 2015 e la povertà rurale dal 37,6% del 2007 al 26,4% del 2015 (URT 2010: 40-41). Il NSPR II, come sottolinea Pallotti (2013:172), 'ha fornito un'ulteriore conferma del consenso che regna tra il governo, la società civile e i donatori circa le priorità dello sviluppo. Due sono i temi principali che emergono nella NSPR II: fare degli investimenti privati il motore della crescita economica e rilanciare l'agricoltura'. Secondo il NSPR II gli investimenti privati devono svolgere un ruolo di primo piano nella creazione di posti di lavoro e nell'erogazione dei servizi, mentre lo Stato deve continuare ad impegnarsi nella creazione di un contesto favorevole all'aumento degli investimenti e allo sviluppo dell'economia privata. Il NSPR II ribadisce inoltre che la mancata relazione tra la crescita economica e la riduzione della povertà è da attribuire alla scarsa performance dell'agricoltura (URT 2010: 7): per questa ragione, uno degli obiettivi del NSPR II è quello di aumentare la crescita reale dell'agricoltura dal 2,7% del 2009 al 6% nel 2015 (ibidem: 42). Il governo ha previsto inoltre di espandere l'area irrigata da circa 350.000 ettari nel 2009 a 1 milione di ettari entro il 2016 e di aumentare il suo impegno nella ricerca e nell'assistenza tecnica ai piccoli produttori. A differenza dei precedenti NSPR I e PRSP, il documento del 2010 ha però rivolto una nuova enfasi sui grandi e medi investimenti in agricoltura, in linea con KK. Da un lato, il documento ribadisce che l'agricoltura 'offre la sussistenza per la maggioranza della popolazione rurale e ha il potenziale di sottrarre milioni di persone alla povertà'. D'altro lato, il NSPR II afferma che il

governo intende promuovere la modernizzazione e la commercializzazione dell'agricoltura, la meccanizzazione agricola, l'agribusiness e gli investimenti privati di media-larga scala con il fine di incrementare la produttività e creare posti di lavoro nelle aree rurali (ibidem 43). Nelle parole del documento:

The focus will be on modernization and commercialization of private sector based small, medium and large scale agriculture for increased productivity, employment creation, profitability and increased incomes, especially in rural areas. In order to have impact, emphasis needs to be on interventions that address bottlenecks along the value chains of strategic agricultural produce – selected crops and livestock as per Kilimo Kwanza. This needs strategies that facilitate the input side of agriculture, the production processes of the selected produce, agroprocessing, marketing strategies, fair and competitive farm gate prices – focusing on domestic, regional, and global market niches(...) In the medium term, emphasis will continue to be on small scale agriculture, with gradual shift to medium to large scale farming. (URT 2010: 42-439).

3.3.3 Dal *land grabbing* all'agroindustria inclusiva?

Mentre il processo di rilascio dei certificati di occupazione della terra ai piccoli agricoltori ha continuato a procedere molto lentamente, durante il primo mandato del presidente Kikwete sono aumentate le concessioni di terreni ad investitori esteri per la produzione agricola di media-larga scala. Dalla metà degli anni 2000 le condizioni vantaggiose offerte dal governo tanzaniano agli investitori e le congiunture internazionali (il rialzo dei prezzi internazionali delle materie prime, la crescita della domanda di energie alternative, la crisi finanziaria), hanno provocato infatti un aumento della domanda di terreni da parte di investitori esteri, in particolare per la produzione di biocarburanti e legname. Secondo Sulle e Locher (2013), tra il 2006 e il 2013 gli investitori privati hanno richiesto in affitto oltre un milione di ettari di terra al governo tanzaniano, ottenendo circa 150.000 ettari in concessione. Sebbene l'intensità di questo fenomeno risulti inferiore rispetto ad altri paesi dell'Africa sub-sahariana, l'aumento degli investimenti esteri nella produzione agricola di larga scala ha generato intensi dibattiti nel Paese (Mwiwata 2013; Hakihardi 2011). Questi investimenti sono stati rapidamente associati al fenomeno del 'land grabbing' a causa dei modelli produttivi utilizzati dagli investitori – la monocultura su terreni di diverse migliaia di ettari orientata alle esportazioni – e delle conseguenze negative che hanno generato a livello locale, in particolare dopo i fallimenti di alcune aziende. Ad esempio, secondo Maghimbi et al.:

Commoditization and the appropriation of land in Tanzania under neoliberalism have also perpetuated the exploitation of the peasants, and have had an adverse impact on their livelihoods. An explicit surge in land-grabbing by foreign companies and 'investors' has not only deepened exploitation but also exposed peasants,

pastoralists and local communities to various forms of dispossession and displacement (Maghimbi et al. 2011:32)

Secondo alcuni studi, la grande disponibilità di risorse e di terreni inutilizzati che è alla base della politica lanciata con KK non corrisponderebbe alla realtà: gli investimenti esteri hanno di frequente preso luogo su terreni solo apparentemente ‘inutilizzati’. Secondo LEAT (2011) e Hakiardhi (2011), ad esempio, la maggioranza degli investimenti di larga scala ha riguardato aree classificate in precedenza come ‘village land’ in base al Village Land Act del 1999 e utilizzate dalle popolazioni locali su base comune per diversi scopi e attività economiche o di sussistenza. In molti casi, come stabilito dalla legge del 1999, gli investitori hanno infatti negoziato la concessione dei terreni con le comunità locali, le quali hanno dato il loro consenso in cambio della creazione di posti di lavoro, servizi sociali e infrastrutture (De Blasis 2016; LEAT 2011).⁹¹ Le aziende che hanno investito nella produzione di biocarburanti sono quasi tutte fallite dopo pochi anni, lasciando i terreni incolti e semi-abbandonati per lunghi periodi e mantenendoli inaccessibili alle popolazioni locali. Ad esempio, le aziende Bioshape, Sun Biofuels e Sekab, hanno ottenuto in concessione nel complesso circa 60.000 ettari tra il 2006 e il 2009 ma sono fallite dopo poco tempo o non hanno avviato la produzione. Alcuni studiosi hanno inoltre messo in luce gli impatti negativi di questi investimenti sulle condizioni socioeconomiche delle popolazioni coinvolte dai progetti, tra i quali: la perdita dell’accesso alle risorse comuni (terra, acqua, legname, etc...) per la fascia più debole della popolazione locale (pastori, donne, etc...) e l’aumento della conflittualità per l’accesso alla terra; la mancata fornitura delle infrastrutture e dei servizi sociali promessi dalle aziende durante i processi negoziali con le comunità locali; le condizioni lavorative poco dignitose e poco sicure nelle grandi produzioni; la scarsa creazione di posti di lavoro a causa dell’esportazione di prodotti non lavorati e della mancata implementazione dei programmi di CF/*Outgrowing*; l’insicurezza alimentare dei lavoratori a causa dei salari bassi e della dipendenza dall’acquisto degli alimenti e dalla volatilità dei prezzi di mercato (Action Aid 2009; LEAT 2011; Oakland Institute 2009; 2015). Le conseguenze negative di questi investimenti sulle popolazioni locali – assieme a nuove accuse di corruzione ad alcuni membri del governo- hanno anche indebolito la popolarità del CCM e del presidente Kikwete e facilitato la crescita dei partiti di opposizione. Nel 2010 Kikwete è stato confermato alla presidenza ma con un calo netto tanto della partecipazione elettorale, quanto dei voti raccolti dal suo partito (Pallotti 2015). Il partito di opposizione CHADEMA ha incrementato i voti nel nord del territorio e

⁹¹ Dopo l’approvazione delle popolazioni locali, i terreni sono stati convertiti dal governo centrale da village land a general land e in seguito dati in concessione alle aziende per 99 anni (LEAT 2011).

nelle maggiori città, soprattutto cavalcando la questione della corruzione e la questione ‘terra’. Ad esempio, Aminzade nota come:

The popularity of President Kikwete’s government was undermined by biofuel and commercial export agriculture projects that drove small farmers off their land and by grand corruption scandals involving the country’s main development partners: foreign investors and domestic Asian businesspeople. Persistent perceptions that the benefits of economic growth were not reaching the majority of the population undermined confidence in the government (Aminzade 2013: 374).

Durante il suo secondo mandato, il governo Kikwete ha cercato quindi di recuperare la popolarità promuovendo nuove regolamentazioni sugli investimenti esteri in agricoltura e nel settore dei minerali. Il governo ha infatti annullato e rinegoziato alcuni contratti con imprese estere minerarie, riducendo alcuni incentivi fiscali e imponendo una più stretta regolamentazione sul rilascio delle licenze agli investitori per le attività estrattive. Inoltre, ha temporaneamente sospeso le concessioni di terra e in seguito adottato delle linee guida per gli investimenti esteri nel settore dei biocarburanti. Infine, il governo ha posto una grande enfasi sulla strategia di sviluppo basata sulla partnership tra settore pubblico e settore privato (PPP), rifacendosi al modello adottato da alcuni paesi orientali. Ancora nelle parole di Aminzade:

The Kikwete government reversed course and embraced new development policies such as those designed to increase tax revenues by revising existing mining contracts with foreign multinational corporations, temporarily halt land sales for biofuel development, and intervene more decisively in the economy via the creation of a developmental state that would engage in private-public partnerships rather than turn over national assets to foreign owners – all helping to reinforce its legitimacy. The current developmental state is less dependent on Western aid and expertise and more reliant on Chinese capital than its socialist predecessor, but it is also much more supportive of land and natural resources commoditization to promote mining and agro-industrial food production (Aminzade 2013: 375)

La nuova politica sulle concessioni dei terreni per gli investimenti nei biocarburanti ha previsto di fissare dei limiti nelle dimensioni (25.000 ettari) e ha inoltre vincolato gli investimenti alle valutazioni di impatto ambientale e socioeconomico⁹². Le concessioni agricole saranno quindi di dimensioni (relativamente) più contenute e i progetti saranno valutati più attentamente, assicurandosi che gli investimenti apportino il massimo contributo possibile in termini di sviluppo locale e riduzione della povertà. In particolare, il governo ha specificato che questi investimenti devono avvenire nelle aree del territorio con ampia disponibilità di terreni e bassa densità demografica e devono favorire la creazione di posti di lavoro tra le comunità locali, sia attraverso il

⁹² Secondo la FAO (2012: 7-8) le linee guida per gli investimenti in biocarburanti “sono troppo generiche e non prendono in considerazione questioni fondamentali di genere”.

lavoro salariato, sia attraverso programmi di *contract farming/outgrowing*. In un documento del 2011, ad esempio, si specifica che:

Tanzania has vast natural resources that provide a base from which significant agricultural growth in crops, livestock and fisheries is possible. There are opportunities for major improvements in productivity on farm land, working in partnership with smallholder farmers and local communities. In the longer-term, there are large areas of land away from existing infrastructure, where population density is much lower, that could be opened up for productive agriculture (URT 2011b:12).

Nelle aree densamente popolate, come le colline delle regioni nord-orientali, devono essere privilegiati modelli di investimento e colture ad alto valore e ‘labour intensive’. Da un lato gli investimenti privati ed esteri nella produzione agricola devono essere indirizzati verso le colture che richiedono terreni di dimensioni contenute, come l’orticoltura, in modo da non compromettere l’accesso alla terra per le popolazioni locali. D’altra parte, si cercherà di favorire l’adozione di programmi di CF e il massimo coinvolgimento dei piccoli agricoltori nelle nuove filiere agroindustriali. Il governo tanzaniano, in sintesi, non ha cambiato la politica di sviluppo agricolo basata sulla creazione di una agricoltura moderna, sulla promozione dell’agroindustria e sulla trasformazione della piccola produzione di sussistenza.

Il Southern Agricultural Corridor of Tanzania (SAGCOT)

Nell’ambito della strategia basata sulla partnership tra settore pubblico e settore privato è stato adottato il progetto Southern Agricultural Corridor of Tanzania (SAGCOT). SAGCOT è considerato un programma centrale della strategia Kilimo Kwanza e prevede la creazione di un corridoio agricolo che dovrebbe estendersi dal porto di Dar es Salaam fino al confine occidentale con lo Zambia e il Malawi, passando per le regioni centrali di Morogoro, Iringa e Mbeya. A parte l’impegno del governo (e dei donatori) nella costruzione di impianti di irrigazione all’interno del corridoio, il programma è finanziato in gran parte da capitali privati, tra i quali quelli di alcune grandi multinazionali come Unilever, Monsanto e Yara International (Sulle 2015). SAGCOT ha previsto di coinvolgere il settore privato per avviare nuove grandi produzioni commerciali (in particolare di riso, mais e zucchero e di fertilizzanti), costruire impianti per la trasformazione dei prodotti e facilitare la trasformazione dell’agricoltura di sussistenza attraverso programmi di *contract farming*. La strategia prevede infatti di creare dei ‘cluster agroindustriali’ che permettano non solo lo sviluppo di grandi produzioni di prodotti agricoli, di fertilizzanti e di impianti per la trasformazione dei prodotti, ma anche il coinvolgimento degli agricoltori locali e la diffusione delle tecnologie e degli input tra la più ampia popolazione rurale. Come specifica il governo:

One of SAGCOT's main objectives is to provide opportunities for smallholder producers to engage in profitable agriculture. It will do this by incentivising stronger linkages between smallholders and commercial agribusinesses, including 'hub and outgrower' schemes that allow smallholders in the vicinity of large-scale farms to access inputs, extension services, value-adding facilities and markets. SAGCOT will also support smallholder producer associations, helping them enter into equitable commercial relationships with agri-processing and marketing businesses (URT 2011b: 7).

Il programma intende in questo modo facilitare il commercio regionale e internazionale e sostenere lo sviluppo dell'agroindustria inclusiva su un'area che dovrebbe estendersi per oltre un quarto dell'intero territorio. Secondo il governo e i partner del progetto, SAGCOT permetterà la riduzione della povertà attraverso la creazione di posti di lavoro e la trasformazione dei piccoli agricoltori orientati alla sussistenza in imprenditori agricoli rurali. In particolare, il governo tanzaniano ha previsto di raggiungere i seguenti obiettivi entro il 2030:

- Portare a produzione 350.000 ettari per i mercati regionali e internazionali
- Trasformare 100.000 piccoli produttori in piccoli imprenditori con accesso all'irrigazione, al credito e ad assicurazioni sui raccolti
- Creare 420.000 posti di lavoro nelle nuove filiere
- Ridurre la povertà per due milioni di persone
- Generare profitti nelle filiere per 1,2 miliardi di dollari
- Assicurare la sicurezza alimentare regionale (ibidem:7)

La Horticultural Industry Development Strategy e Big Result Now!

La stessa strategia basata sui cluster agroindustriali è stata adottata nella Horticultural Industry Development Strategy 2012-2021 (URT 2010b). L'industria ortofrutticola si è sviluppata nel corso degli anni '90 e 2000 nelle regioni nord orientali: da un lato le popolazioni locali nelle aree montane delle regioni di Arusha, Kilimanjaro e Tanga hanno intensificato la produzione di frutta e verdura per i mercati interni; dall'altro nelle colline e nelle valli dei distretti di Moshi, Hai, Meru e Arusha hanno preso luogo alcuni investimenti esteri nella produzione dei fiori (anni '90 e primi 2000) e altre colture ortofrutticole (da metà anni 2000) destinata alle esportazioni. Durante gli anni 2000 l'industria si è evoluta fino a diventare il sub-settore dell'agricoltura che ha registrato la crescita maggiore negli ultimi 10 anni (TAHA 2016). Inoltre, con il supporto dei donatori sono stati adottati dei programmi che hanno tentato di agevolare l'inclusione di alcuni agricoltori locali nella produzione per l'esportazione. Nel 2010 il governo ha formulato per la prima volta una strategia di

sviluppo del settore (URT 2010b), la quale è stata fortemente sponsorizzata dalla TAHA, un'associazione nata pochi anni prima per rappresentare gli interessi degli investitori privati ed esteri nel nord del Paese.

La strategia ha previsto la creazione delle 'horticulture export processing zones' e ha identificato dei 'cluster' per la promozione dell'orticoltura: le aree montane/collinari delle regioni nord-orientali, considerate quelle a più alto potenziale, le aree montane/collinari delle regioni di Iringa e Mbeya (all'interno del SAGCOT), l'area intorno a Mwanza e alcune zone della regione Pwani.

Lo sviluppo del settore ortofrutticolo viene considerato uno degli strumenti per raggiungere gli obiettivi di KK e della strategia di riduzione della povertà adottata nel 2010 (NSGPR II). Nelle parole del documento:

Horticulture industry will take a leading role in demonstrating the impact of Kilimo Kwanza in the country. It is one of the few sub-sectors that productively combine productive technology with a high degree of labour inputs, this combination embodies the principles of Kilimo Kwanza. Horticulture can promote itself within the government system by actively demonstrating how smallholder farmers, high-care practices, and technology can work together to raise on-farm productivity(...) The horticultural industry envisages developing a robust competitive horticultural sub-sector capable of making the country self-sufficient in nutrition that will result in improvement of health and reduction of poverty while ensuring sustainable supply of high quality produce for domestic, regional and international markets (URT 2010b:8)

In particolare, la strategia ha fissato i seguenti obiettivi da raggiungere entro il 2021:

- Una crescita della produzione ortofrutticola e delle esportazioni di 10 volte in 10 anni (fino a raggiungere 1 miliardo di dollari nel valore delle esportazioni)
- Un milione di posti di lavoro salariati creati nelle filiere ortofrutticole (nella produzione e nei centri per l'impacchettamento dei prodotti)
- L'inclusione di migliaia di piccoli produttori nelle nuove filiere globali e lo sviluppo dell'imprenditoria rurale

Big Result Now!

Nel 2013, al ritorno da un viaggio istituzionale in Malesia, il Presedente Kikwete ha lanciato il programma Big Result Now! (BRN). BRN è ispirato alla politica di sviluppo del governo malese e presenta similarità con gli omonimi programmi adottati dai governi di Nigeria e Ruanda (Sulle 2015). Il programma è finalizzato a raggiungere gli obiettivi di Development Vision 2025 e, in particolare, a sostenere la trasformazione verso un'economia a medio-reddito attraverso alcune aree

prioritarie di intervento: energia e gas naturale, agricoltura, acqua, educazione e trasporti (URT 2015).

Con riguardo all'agricoltura, il Presidente ha specificato ancora una volta in un'intervista che l'obiettivo del governo è quello di sviluppare 'l'agroindustria inclusiva' attraverso la creazione e l'espansione delle zone economiche speciali, la promozione degli investimenti esteri e privati nella trasformazione dei prodotti e nella produzione di media-larga scala di colture cerealicole e di quelle ad alto valore (orticoltura, colture oleose) per i mercati regionali e globali.⁹³ Secondo il Presidente, le grandi produzioni contribuiranno all'aumento della produttività agricola e alla creazione di posti di lavoro salariati nelle aree rurali, mentre i piccoli agricoltori saranno collegati con le nuove filiere regionali e globali facilitando l'adozione di programmi di CF/*Outgrowing*. Il governo si impegnerà a migliorare i sistemi di stoccaggio dei prodotti per diminuire le perdite post-raccolto (il WRS), a migliorare le infrastrutture, a costruire sistemi di irrigazione e a fornire input agricoli sussidiati per la fascia della popolazione più povera e svantaggiata. Attraverso questa strategia, il governo intende raggiungere una crescita 'pro-poor dell'agricoltura', basata sulla sinergia tra settore privato e settore pubblico e tra la piccola produzione e le grandi imprese (URT 2015).

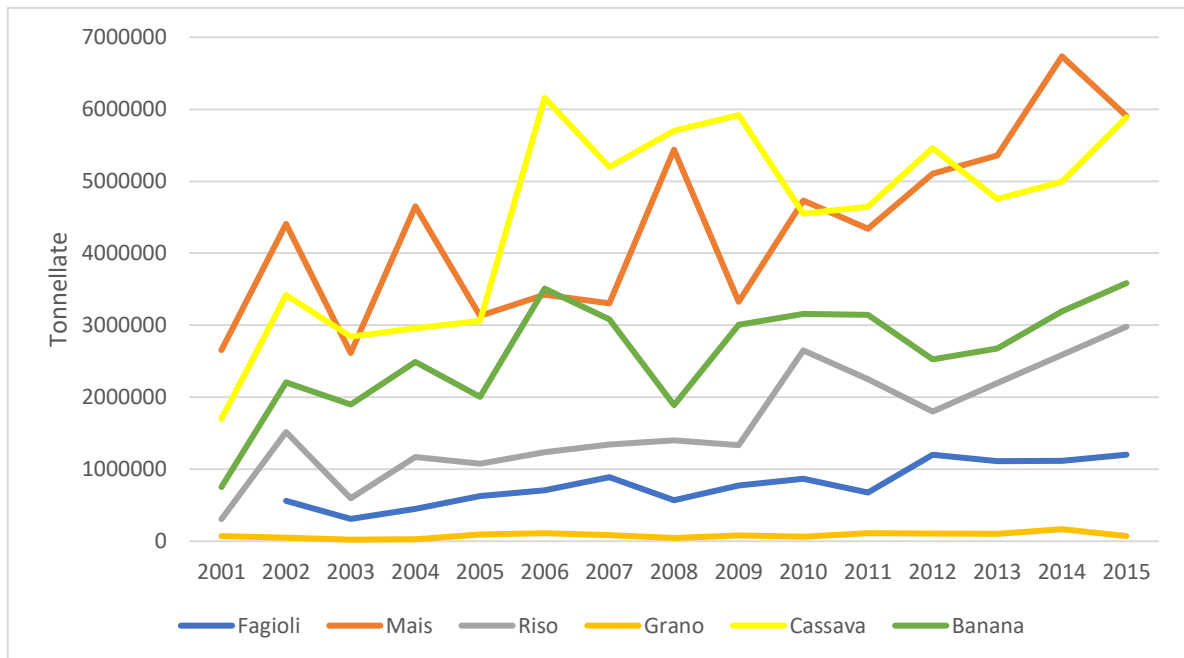
3.3.4 Crescita economica, produzione agricola e povertà

Durante il periodo della presidenza Kikwete la crescita economica ha continuato a registrare tassi sostenuti, sebbene abbia subito un rallentamento negli anni 2007-2010, anche a causa della crisi economica globale. La spesa pubblica in agricoltura è aumentata fino al picco massimo del 7,8% nel 2010 da circa il 3-4% dei primi anni 2000, soprattutto a causa della reintroduzione dei sussidi per gli input e dei (modesti) investimenti nell'espansione dei sistemi di irrigazione (Mviwata 2013).

Da un lato, la reintroduzione dei sussidi e l'implementazione del WRS sembrano aver portato dei risultati positivi in termini di aumento della produzione alimentare e della produttività agricola. Ad esempio, la produttività del mais è aumentata da circa 0,8 tonnellate/ettaro nel 2002 a 1,3 nel 2012 (ibidem). Inoltre, negli ultimi dieci anni è aumentata la produzione di colture oleose (girasole, sesamo) e ortofrutticole destinata sia ai mercati interni, sia alle esportazioni. Dall'altro, nonostante l'impegno del governo, il settore agricolo ha continuato a registrare un tasso di crescita inferiore a quello del PIL e i risultati in termini di riduzione della povertà sono stati modesti, soprattutto nelle aree rurali e a causa del rapido aumento del costo della vita (in particolare dei prezzi degli alimenti nei mercati locali in seguito alla crisi dei prezzi internazionali del 2007-08).

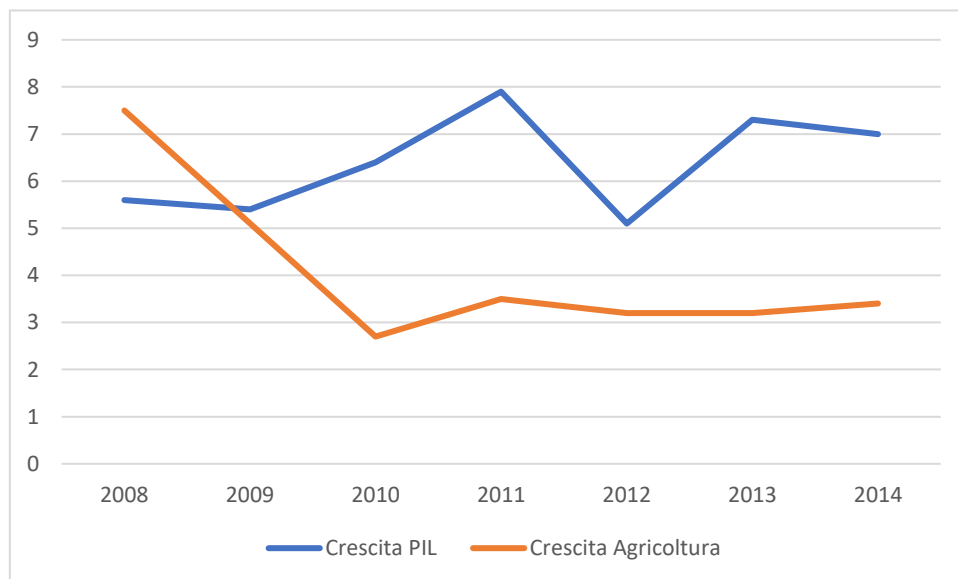
⁹³ Si veda Kikwete 2014, Tanzania's Transformation and Vision 2025: Governing Economic Growth for Social Gain: <https://www.chathamhouse.org/events/view/198473#sthash.c9b0v3xB.dpuf>

Figura 5. Produzione alimentare 2001-2015



Fonte: elaborazione dell'autore, dati Countrystat⁹⁴

Figura 6. Crescita PIL/agricoltura %



Fonte: URT 2015c :18

⁹⁴ <http://countrystat.org/home.aspx?c=TZA&ta=215CPD010&tr=7>

Secondo gli ultimi dati governativi (URT 2016c; 2016b), l'agricoltura tanzaniana continua ad essere fondata sulla piccola produzione: le imprese di larga scala occupano meno del 7% delle superficie coltivate, mentre il 95% della popolazione rurale continua a mantenere l'accesso alla terra e oltre l'85% a praticare le attività agricole. Le imprese di medie-grandi dimensioni – con produzioni al di sopra dei 20 ettari o serre di almeno 0,5 ettari - sono 705 e occupano una superficie pari a 500.728 ettari su un totale di oltre 15 milioni utilizzati per la produzione agricola (URT 2016b). Come durante l'epoca coloniale, quasi un terzo di queste produzioni sono localizzate in sole tre regioni: Arusha (97), Kilimanjaro (65) e Tanga (85). In queste aree si concentra infatti la produzione di media-larga scala del mais, del grano, delle colture 'tradizionali' da esportazione (sisal, caffè, etc..) e di quelle ortofrutticole ad alto valore (fiori, spezie, ortaggi, etc..). In termini di superficie occupata, la produzione della sisal da parte di 26 imprese occupa circa 25.000 ettari, seguita dal mais (20.000), dal caffè (10.000 ettari, 92 imprese), dal riso (9000) e dal tè (8000, 34 imprese) e dai fagioli (7000) e dalla canna da zucchero (4000) (ibidem: 11). La produzione delle 'nuove' colture ad alto valore (fiori, spezie, ortaggi, semi oleosi etc..) avviene su terreni di dimensioni più contenute: ad esempio, la produzione dei fiori occupa in totale circa 750 ettari (16 imprese) ed avviene prevalentemente nelle serre, la produzione del mango e delle arance occupa rispettivamente 344 e 351 ettari (17 e 21 imprese), mentre la produzione delle colture oleose occupa circa 1.900 ettari. In totale queste produzioni danno impiego a circa 56.000 lavoratori (31.200 uomini e 25.010 donne), la metà dei quali è concentrata nelle regioni di Arusha, Tanga e Kilimanjaro (Ibidem: 29). Dal 2006 al 2013, le produzioni di media-larga scala sono diminuite da circa 1000 a 705. Tuttavia, il numero di queste imprese e la superficie occupata dalla grande produzione potrebbero essere già aumentati con gli sviluppi del progetto SAGCOT e BIG Result Now!. Un documento di valutazione di Big Result Now! afferma infatti che ulteriori 90.000 ettari di terra sono stati concessi in affitto a nuove imprese per la produzione agricola (URT 2015).

L'agricoltura di piccola scala produce circa il 90% del fabbisogno alimentare nazionale (percentuale variabile di anno in anno a seconda delle condizioni climatiche). Nel complesso, l'agricoltura impiega ancora oggi oltre il 70% della forza lavoro del Paese. Inoltre, circa il 65% della popolazione rurale pratica anche l'allevamento degli animali. Allo stesso tempo, circa il 70% della popolazione rurale ha una fonte di reddito alternativa o complementare alla produzione agricola (URT 2014: 75; 2016c). La dimensione dei terreni e le pratiche agricole degli agricoltori tanzaniani variano in base ai diversi contesti agro-ecologici. In media, le famiglie tanzaniane possiedono terreni di circa 2 ettari, con sensibili differenze tra le aree collinari/montuose densamente popolate (Kilimanjaro;

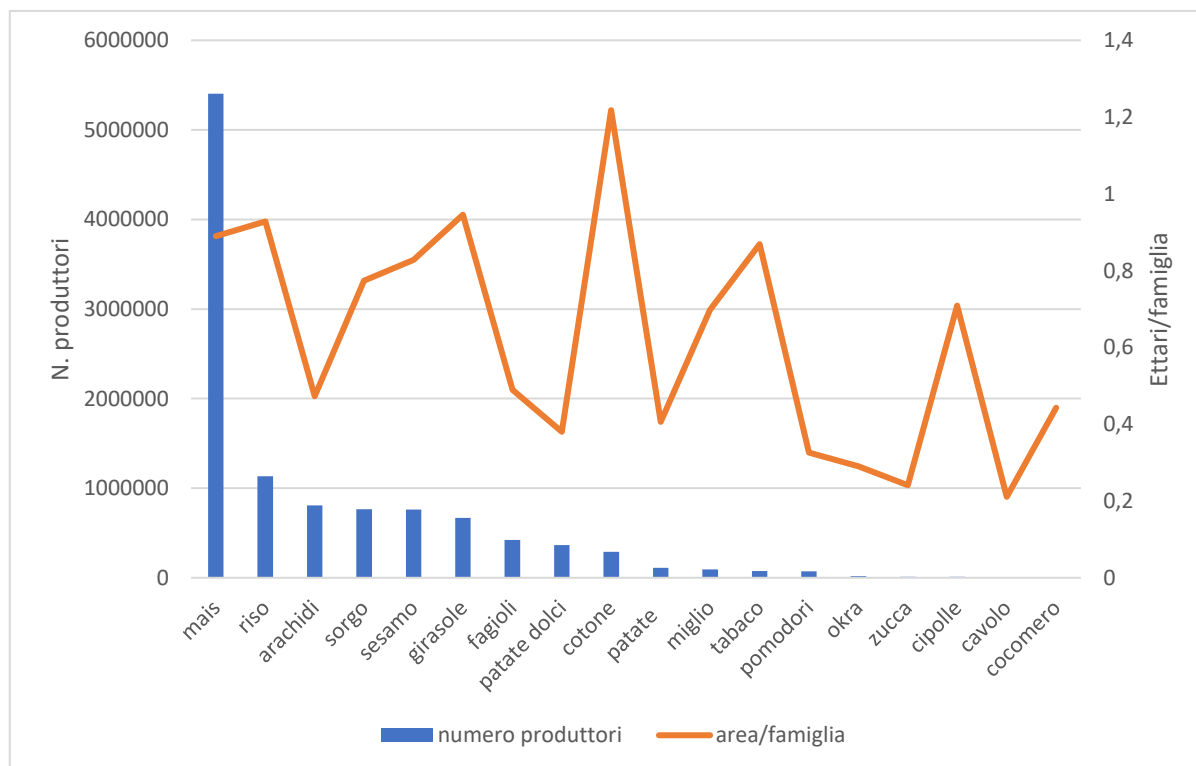
Arusha; Lushoto; etc..), dove gli agricoltori possiedono terreni inferiori ad un ettaro, e quelle aride dell'interno.

Mnenwa e Maliti (2010) hanno identificato i principali sistemi produttivi nel Paese sulla base delle colture adottate dagli agricoltori e dei contesti agro-ecologici: quello caratterizzato dalla produzione intercalare dei cereali e dei legumi (in primis mais e fagioli), quello caratterizzato dalla produzione degli anacardi, delle noci da cocco e della cassava, (in questi sistemi è ancora diffusa la pratica della rotazione dei terreni e si verifica una sola stagione delle piogge), quello caratterizzato dalla coltivazione del sorgo/miglio e dei semi oleosi, quello caratterizzato dalla coltivazione del riso e della canna da zucchero, quello caratterizzato dalla produzione del mais e del cotone, quello caratterizzato dalla coltivazione del tè, del mais e del piretro e infine quelli caratterizzati dalla produzione del caffè e della banana e dei prodotti ortofrutticoli (questi ultimi due sistemi sono diffusi nelle aree montane/collinari del Paese e sono caratterizzati a loro volta da terre fertili -ma scarse a causa della densità demografica- e dalle buone condizioni climatiche che permettono la coltivazione continua).

L'ultimo report governativo sull'agricoltura (2016c) mostra che circa 17 milioni di ettari sono utilizzati per la produzione agricola, 11 dei quali durante la stagione lunga delle piogge e il restante durante quella breve (quest'ultima si verifica solo in alcune aree del paese). Le colture cerealicole continuano ad essere quelle più diffuse tra gli agricoltori tanzaniani: circa 8 milioni di famiglie - l'85% dei produttori- coltivano il mais su 7,3 milioni di ettari e producono un totale di 7,7 milioni di tonnellate. Il riso occupa circa 1,5 milioni di ettari ed è coltivato da oltre 1 milione di famiglie (circa il 20%). Il sorgo è coltivato da oltre un milione di famiglie su oltre 500.000 ettari. Anche le colture leguminose sono ampiamente diffuse nel Paese: i fagioli sono coltivati da oltre il 30% degli agricoltori su 540.000 ettari, i quali producono circa un milione di tonnellate. I tuberi sono altrettanto importanti nella dieta e nei sistemi produttivi delle popolazioni rurali: la cassava è coltivata da oltre un milione di famiglie, mentre le patate sono coltivate da circa 500.000 famiglie su oltre 300.000 ettari. Anche la banana è un importante prodotto alimentare e da reddito nelle aree montane/collinari, coltivata da circa 500.000 famiglie (10% del totale). Nel complesso, secondo uno studio condotto nel 2016 (Anderson et al. 2016:15), circa il 67% degli agricoltori coltiva solo prodotti alimentari destinati principalmente al consumo domestico, mentre il 37% coltiva prodotti alimentari e prodotti 'da reddito' (destinati principalmente al mercato) e appena l'1% coltiva solamente prodotti da reddito. Inoltre, appena l'1% degli agricoltori fa parte di una cooperativa o di un gruppo di produttori o risparmiatori e meno del 10% possiede un conto in banca (ibidem:3). Tra le colture da reddito, i prodotti maggiormente diffusi tra i piccoli agricoltori sono il caffè (circa 200.000 produttori), gli

anacardi (350.000), il cotone (350.000), il tabacco (oltre 100.000), i semi oleosi⁹⁵ (in totale oltre 1 milione di produttori) e i prodotti ortofrutticoli (oltre 350.000) (URT 2016c).

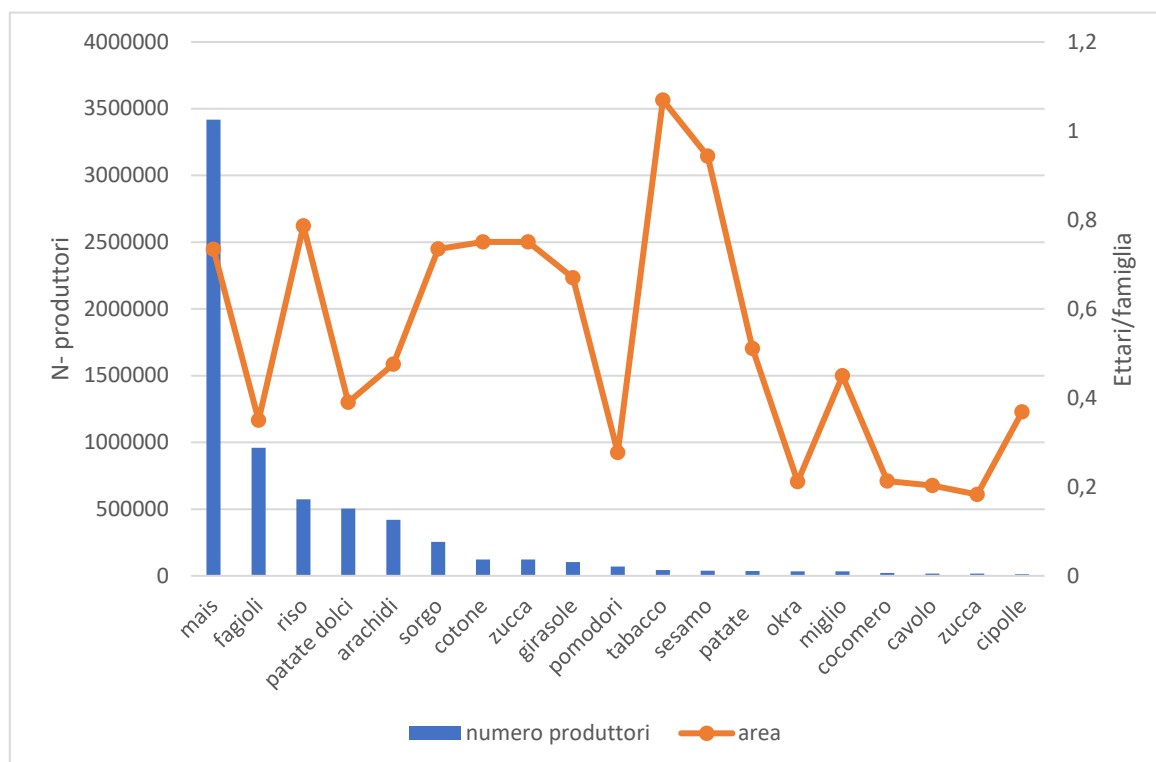
Figura 7. Produzione agricola durante la stagione lunga delle piogge, numero produttori e dimensioni terreni



Fonte: URT 2016c

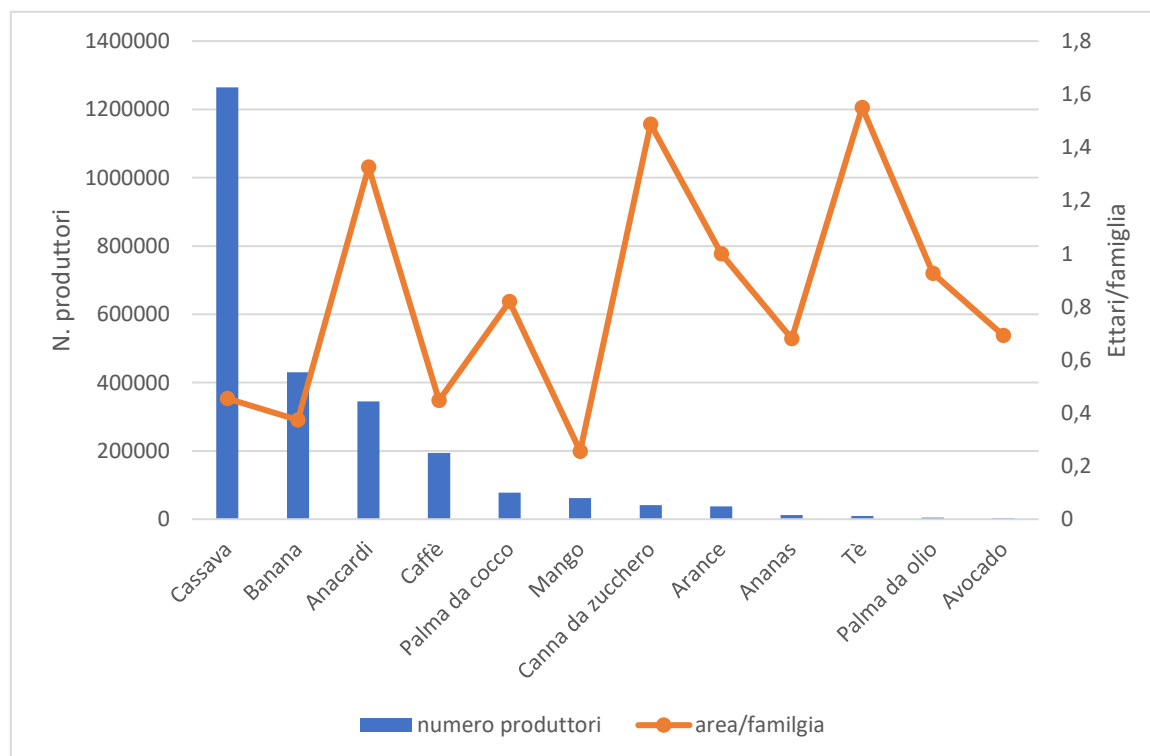
⁹⁵ Le colture oleose vengono prodotte sia per il consumo domestico (olio) che per la vendita nei mercati locali e internazionali, così come quelle ortofrutticole.

Figura 8. Produzione agricola durante la stagione corta delle piogge, numero produttori e dimensioni terreni



Fonte: UTR 2016c

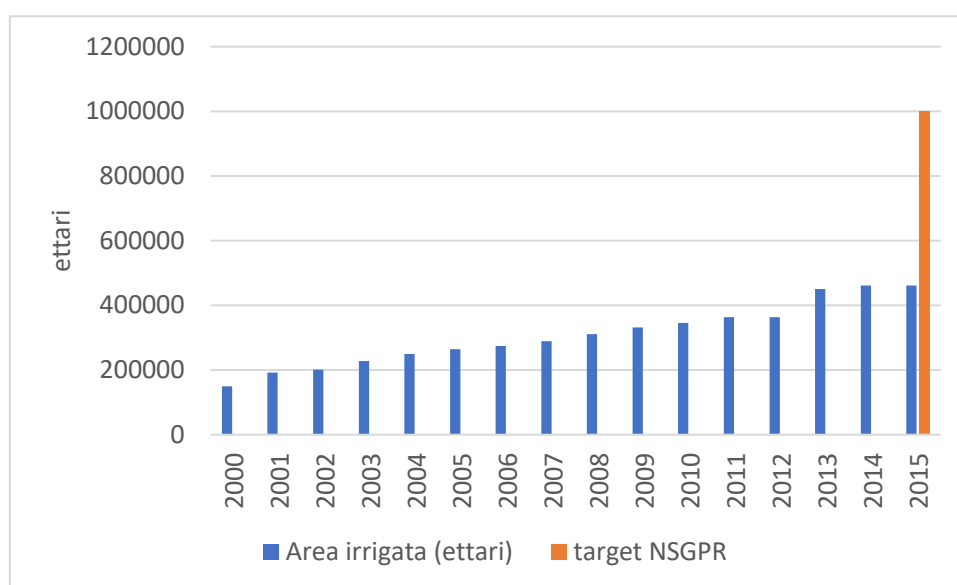
Figura 9. Produzione agricola colture 'permanenti' (che non devono essere piantate ad ogni ciclo produttivo), numero produttori e dimensioni terreni



Fonte: URT, 2016c

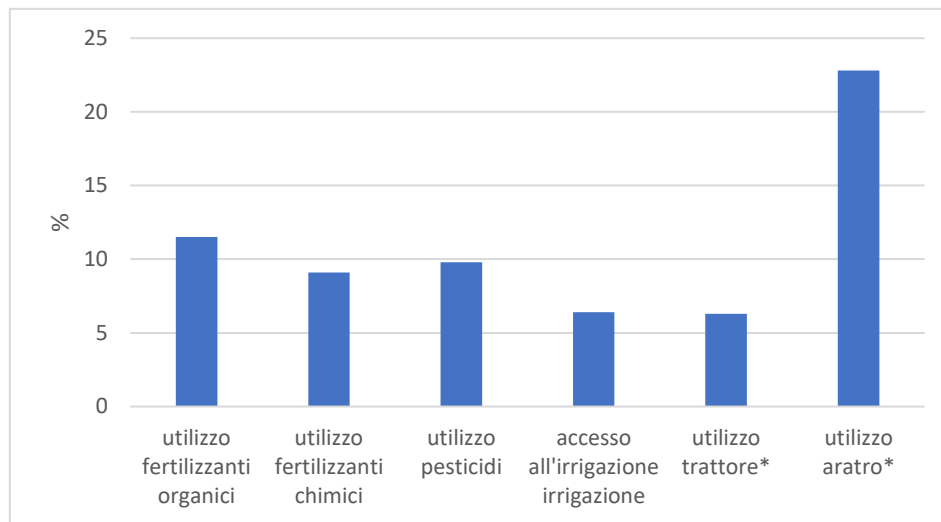
In generale, i piccoli agricoltori tanzaniani continuano ad utilizzare bassi livelli di input e tecnologie agricole e ad incontrare forti problemi di accesso all'irrigazione, al credito e al mercato. Ad esempio, nel Paese si utilizzano in media 9 kg di fertilizzanti per ettaro, contro i 27 in Malawi, 53 in Sudafrica e 279 in Cina (URT 2011: 2). Inoltre, il 56% dei produttori possiede terreni inferiori a 2 ettari, meno del 5% dei produttori possiede coltivazioni al di sopra dei 10 ettari, meno del 15% fa utilizzo di input agricoli acquistati sul mercato, meno del 25% utilizza l'aratro, meno del 7% utilizza un trattore e solo il 6% ha accesso a un sistema di irrigazione (fiumi, pozzi, etc..) (URT 2014; 2012e). L'obiettivo del governo di espandere l'area irrigata fino ad un milione di ettari entro il 2015, inoltre, non è stato raggiunto: la superficie agricola con l'accesso all'irrigazione è aumentata solo modestamente fino a circa 450.000 ettari.

Figura 10. Area irrigata 2000-2015 (ettari)



Fonte: elaborazione dell'autore, dati Countrystat, consultato 16/05/2016

Figura 11. Utilizzo input agricoli, %

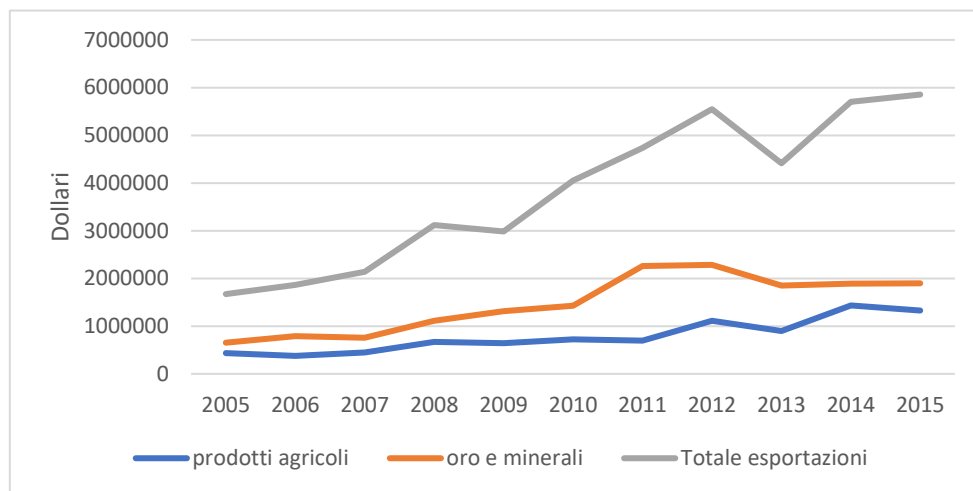


Fonte, URT 2014; *2011b

Investimenti esteri e esportazioni

Gli investimenti esteri nel paese hanno raggiunto la cifra record di 2 miliardi di dollari nel 2010 e nel 2011 (URT 2016: XII), mentre le esportazioni hanno raggiunto un valore totale di 5,8 miliardi di dollari nel 2015. Gli investimenti esteri e la crescita delle esportazioni hanno riguardato in primis il settore dei minerali: le esportazioni di pietre preziose e oro sono cresciute da circa 800 milioni di dollari nel 2007 a quasi 2 miliardi di dollari nel 2015. Le esportazioni agricole sono cresciute ma in misura più contenuta rispetto al totale delle esportazioni, passando da circa 500 milioni di dollari a circa 1,5 miliardi. Le imprese estere continuano ad avere un coinvolgimento limitato nella produzione agricola: nell'attesa di nuovi sviluppi nell'ambito della strategia KK e SAGCOT, rimangono concentrate principalmente nel settore ortofrutticolo dell'area nord-orientale del paese e nella produzione della sisal e del caffè.

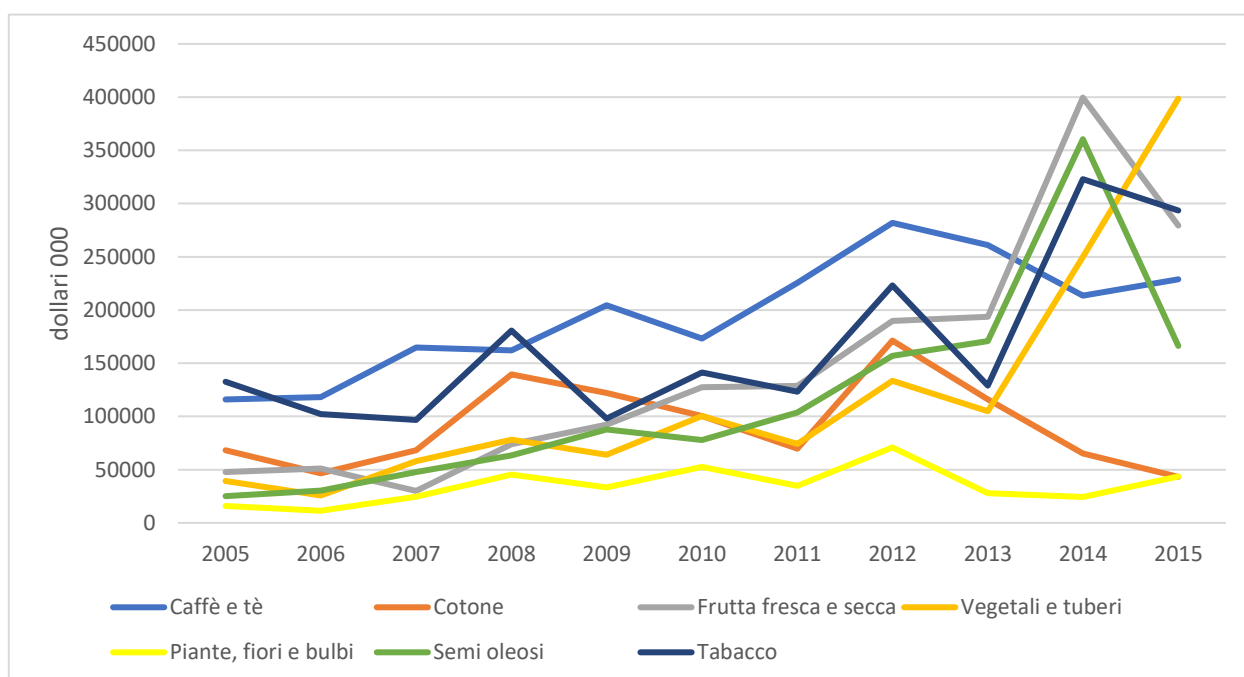
Figura 12 Valore delle esportazioni 2005-2015



Fonte: elaborazione dell'autore, dati ITC. Dai prodotti agricoli sono escluse le esportazioni di pesce e di olio (di palma e di sesamo), le quali nel 2015 hanno raggiunto un valore di circa 230 e 340 milioni di dollari.

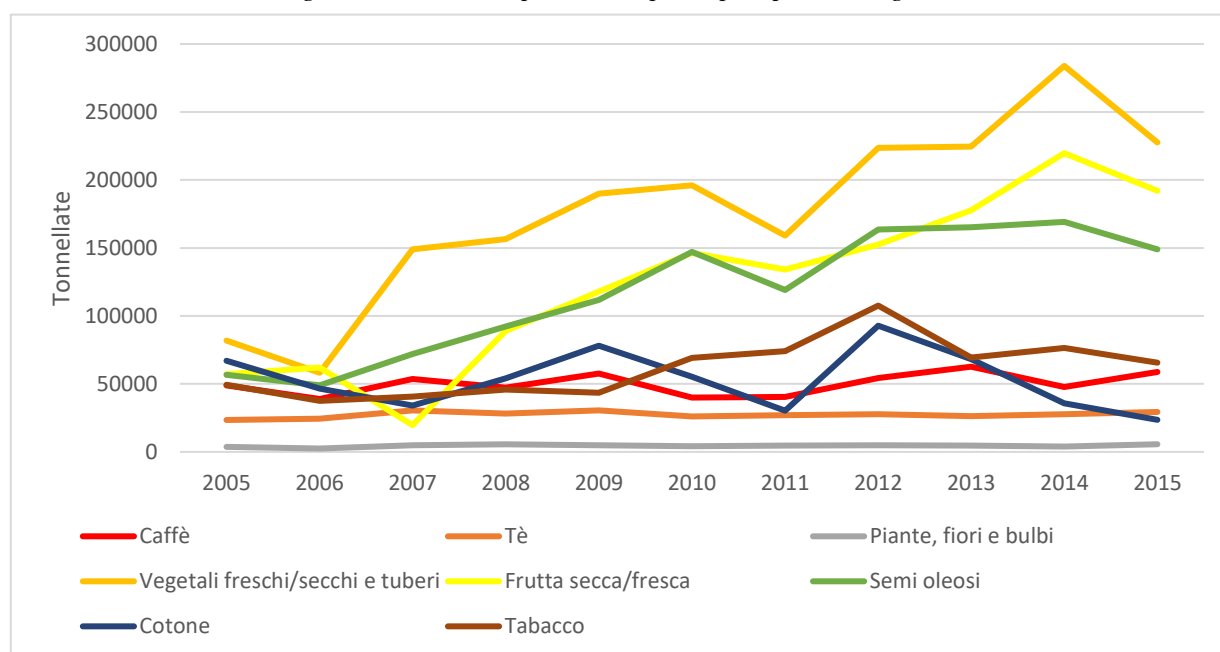
La crescita delle esportazioni agricole ha riguardato in particolare le colture non tradizionali: il valore delle esportazioni del caffè, del cotone e del tè sono aumentate rispettivamente da 75, 46 e 39 milioni di dollari nel 2007 a 158, 48 e 46 milioni nel 2015, ma i volumi esportati sono aumentati solo modestamente o diminuiti. L'aumento del valore delle esportazioni del caffè, del tè, del tabacco e del cotone è stato quasi interamente sostenuto dall'aumento dei prezzi nei mercati internazionali. Tra le colture tradizionali, un'eccezione è rappresentata degli anacardi: il valore e i volumi delle esportazioni sono aumentati da meno di 30 milioni ad oltre 250 milioni di dollari e da circa 60.000 tonnellate ad oltre 170.000. D'altra parte, l'aumento del valore delle esportazioni agricole non tradizionali è stato sostenuto soprattutto da un aumento della produzione e dell'espansione dell'area coltivata. Il valore delle esportazioni di semi oleosi (sesamo, girasole, etc..) è aumentato da 48 milioni a 166 milioni tra il 2007 e il 2015 e il volume è aumentato da 30.000 a 130.000 tonnellate. Il valore delle esportazioni di frutta fresca è aumentato da quasi zero a circa 60 milioni di dollari, mentre quello delle esportazioni di verdura e fiori è passato da 58 e 24 milioni a 280 e 40 milioni di dollari.

Figura 13 Valore esportazioni principali prodotti agricoli, migliaia di dollari



Fonte, dati ITC, elaborazione dell'autore

Figura14. Volume esportazioni principali prodotti agricoli

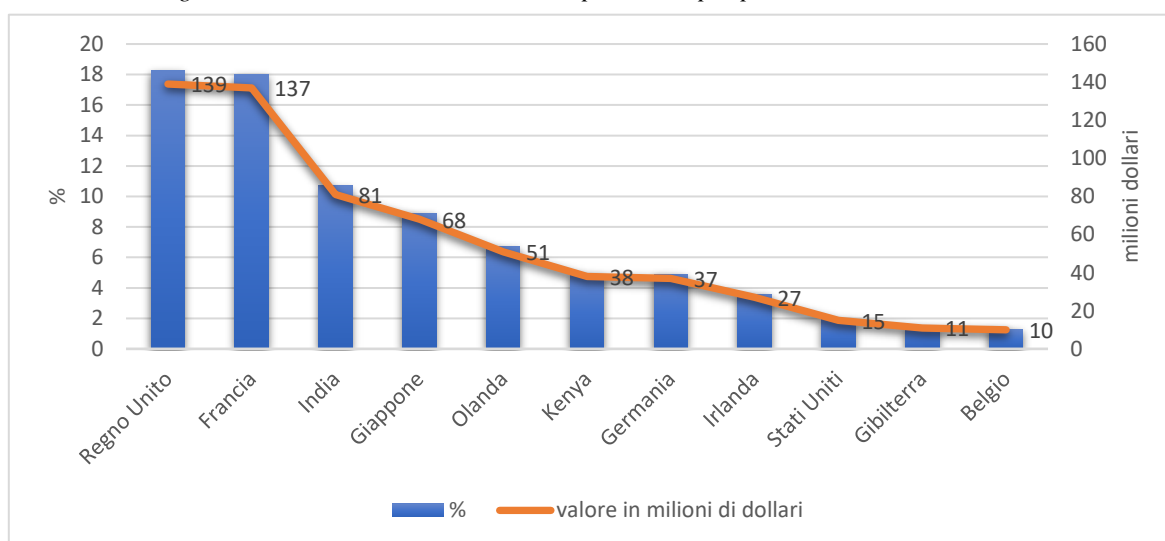


Fonte: elaborazione dell'autore, dati ITC

Questa crescita delle esportazioni di prodotti 'non tradizionali' è stata sostenuta anche da alcuni processi globali: da un lato, l'aumento delle esportazioni dei prodotti 'freschi' ortofrutticoli è stata alimentata dalla crescita della domanda nei mercati europei e dalla evoluzione dell'industria ortofrutticola in Kenya. L'industria ortofrutticola orientata alle esportazioni si è sviluppata soprattutto nell'area nord-orientale del Paese grazie agli investimenti esteri, alle buone condizioni

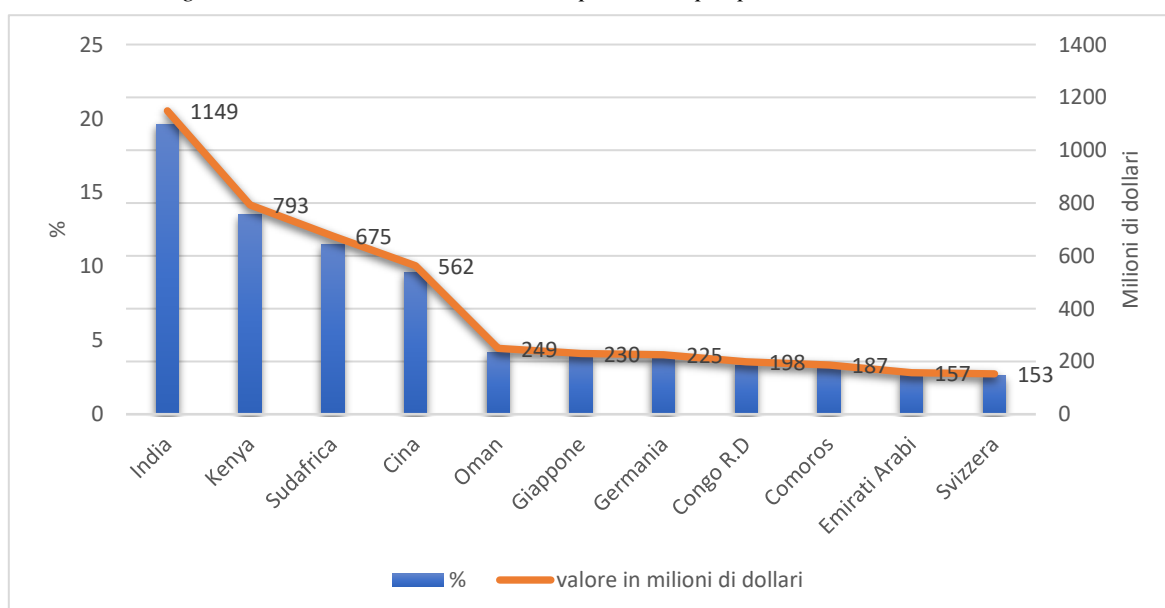
climatiche, alla prossimità alle infrastrutture e alla vicinanza con il confine keniano.⁹⁶ Dall'altro, l'aumento delle esportazioni di semi oleosi e di legumi secchi (ceci, piselli, fagioli) è stato sostenuto dalla crescita della domanda nei Paesi orientali. La gran parte delle esportazioni di semi oleosi, anacardi, arachidi e legumi secchi è infatti diretta verso la Cina e l'India. La Cina è oggi la prima destinazione per le esportazioni di semi da olio (in particolare sesamo) e di olio di palma e di sesamo, mentre l'India importa oltre l'80% degli anacardi e dei ceci. In generale, nel corso degli ultimi 10 anni la Cina e l'India hanno aumentato il loro peso fino a diventare rispettivamente il quarto e il primo paese per valore delle importazioni dalla Tanzania.

Figura 15. Distribuzione valore delle esportazioni per paesi di destinazione, 2001



Fonte: elaborazione dell'autori, dati ITC

Figura 16. Distribuzione valore delle esportazioni per paesi di destinazione, 2015



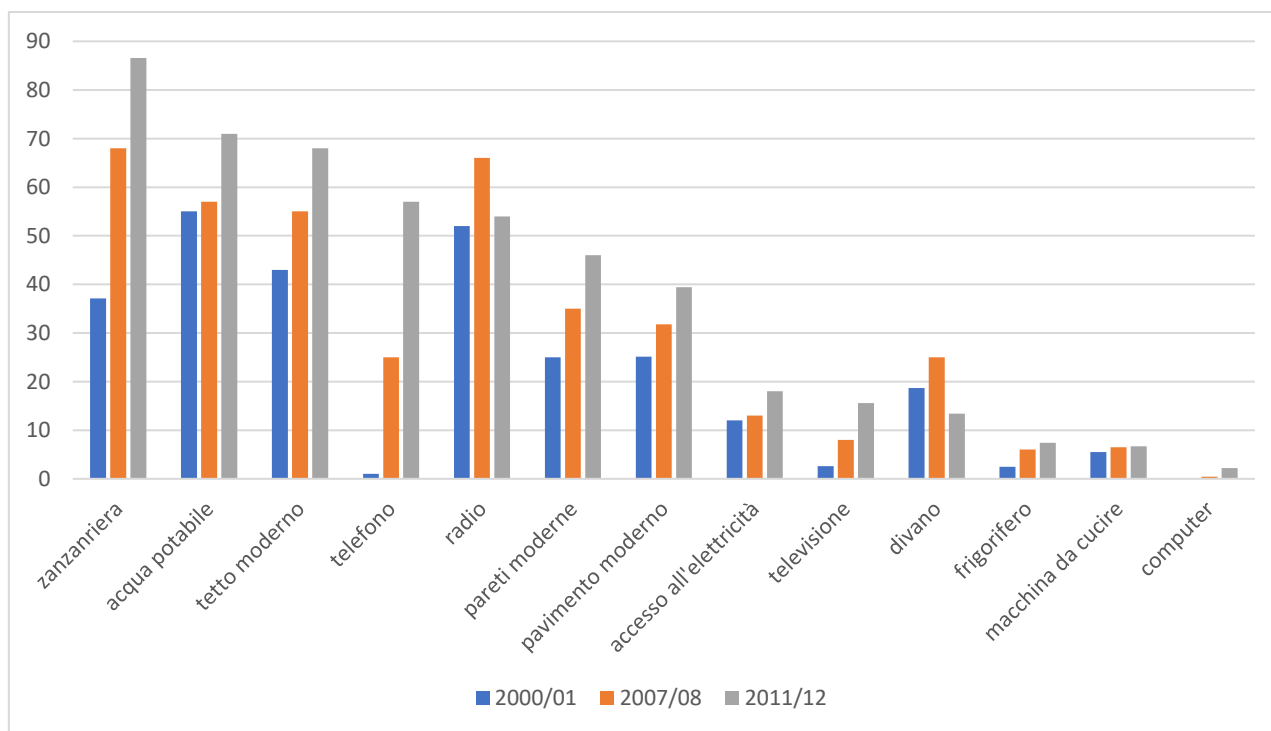
Fonte, elaborazione autore, dati ITC

⁹⁶ Si veda il prossimo capitolo

Verso la riduzione della povertà?

L'ultimo Household Budget Survey condotto nel 2011/12 ha mostrato per la prima volta dopo un lungo periodo (modesti) risultati nella lotta alla povertà. Secondo lo studio, la povertà calcolata sui bisogni essenziali è diminuita dal 34,4 % del 2007 al 28,2% del 2012, mentre la povertà alimentare è diminuita dal 11,8% al 9,7% (URT 2014). Allo stesso tempo, il documento ha registrato dei miglioramenti nell'accesso ad alcuni beni di consumo durevoli di base, nelle condizioni socio-sanitarie e in quelle abitative. Ad esempio, negli ultimi anni è aumentata la percentuale della popolazione che vive in case 'moderne' con tetti in alluminio o cemento (dal 55% nel 2007 al 68% nel 2012), pavimenti rivestiti (dal 31% al 39%) o pareti in muratura (dal 35% al 46%), che possiede un telefono cellulare (dal 25% al 57%), una zanzariera (dal 68% al 86%) o una televisione (dall'8% al 15%) o che ha accesso all'energia elettrica (dal 13% al 18%) (URT 2012: 9). Inoltre, l'aspettativa di vita è aumentata da 51 anni nel 2001 a 61 anni nel 2012 e la mortalità infantile è diminuita da 68/1000 nel 2005 a 45/1000 nel 2010 (UNDP 2014).

Figura 17. Condizioni delle abitazioni e accesso ad alcuni beni durevoli, % della popolazione



Fonte: elaborazione dell'autore, dati URT 2014, è esclusa l'isola di Zanzibar

Nonostante questi progressi socioeconomici, tuttavia, gli obiettivi del NSGPR I e II di riduzione della povertà, così come il primo degli obiettivi del Millennio, non sono stati raggiunti (UNDP 2015b: xvi; WB 2015). Il Human Development Report del 2014 mostra che la Tanzania rimane uno

dei Paesi più poveri al mondo, posizionandosi 159sima su 187 Paesi, con un indice di sviluppo umano pari a 0,48 (UNDP 2015b: XI). Mentre vi sono modesti segnali di trasformazione strutturale dell'economia (il settore agricolo diminuisce di importanza rispetto al PIL e diminuisce la percentuale della popolazione rurale), la crescita economica non è stata accompagnata dalla crescita dell'agricoltura e soprattutto dalla creazione di posti di lavoro salariati, in particolare nelle aree rurali. Sebbene l'agricoltura genera oggi circa il 30% del PIL (rispetto al 50% dell'epoca socialista) e negli ultimi dieci anni sono cresciuti il settore dei servizi e quello dell'industria, il settore agricolo impiega ancora oltre il 70% della forza lavoro. Secondo l'UNDP, ad esempio:

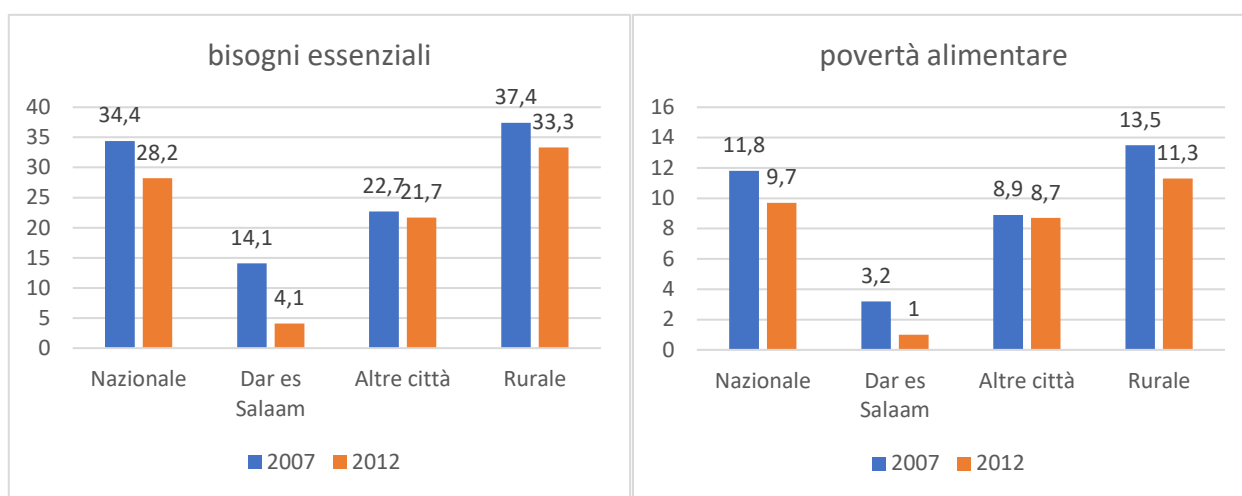
the positive effects of this structural change on living standards have been dampened by the lack of employment creation and the phenomenon of jobless growth in the non-agricultural sectors. (...)the challenge is not to start an economic transformation but to improve upon the transformation that is already under way (UNDP 2015b: 44).

I dati regionali sul PIL pro capite suggeriscono inoltre che la crescita economica e i progressi nella riduzione della povertà non sono stati omogenei nel Paese. Il PIL pro-capite nazionale è aumentato sensibilmente da 276.000 scellini nel 2001 a circa 1.025.038 nel 2012 (oltre 500 dollari) (UNDP 2015b:5). Tuttavia, solamente le regioni nord-orientali di Arusha e Kilimanjaro e la città di Dar es Salaam presentano un indice di sviluppo umano superiore a 0,5 (e rientrano dunque nella fascia 'media'). Mentre in queste regioni il tasso di povertà è inferiore al 20%, nelle regioni sud-orientali e quelle dell'interno supera il 40% (ibidem). I redditi pro-capite di queste ultime regioni sono sensibilmente inferiori rispetto alla città di Dar es Salaam e le regioni più sviluppate. La città di Dar es Salaam registra un PIL pro-capite superiore a 1.600.000 scellini, seguita dalle regioni di Arusha, Kilimanjaro, Iringa, Ruvuma e Mbeya (con redditi pro-capite tra 1.200.000 e 1.400.000 e superiori alla media nazionale). D'altra parte, le regioni più povere sono Kigoma, Singida, Dodoma, Kagera e Pwani, nelle quali il reddito pro-capite non supera 800.000 scellini (UNDP 2015b:9).

Secondo l'UNDP (2015b) e la Banca Mondiale (2015), i miglioramenti nella lotta alla povertà e nell'accesso ai beni di consumo durevoli hanno riguardato soprattutto le aree urbane (in particolare la città di Dar es Salaam) e le regioni più sviluppate e fornite dalle infrastrutture. Nella città di Dar es Salaam, ad esempio, la povertà calcolata sui bisogni essenziali è diminuita dal 14% nel 2007 al 4% nel 2012, mentre nelle aree rurali solo dal 37,4% al 33,3% (URT 2014). Sebbene l'accesso all'elettricità nel Paese è aumentato dal 12% al 18% tra il 2001 e il 2012, nelle aree rurali solo il 4% delle famiglie ha accesso all'energia elettrica in casa. Solo il 22% della popolazione rurale vive in abitazioni con pavimenti rivestiti e il solo il 33% in abitazioni con pareti in cemento (ibidem). Nel complesso, l'84% dei poveri risiede nelle aree rurali e oltre l'80% degli agricoltori vive con meno

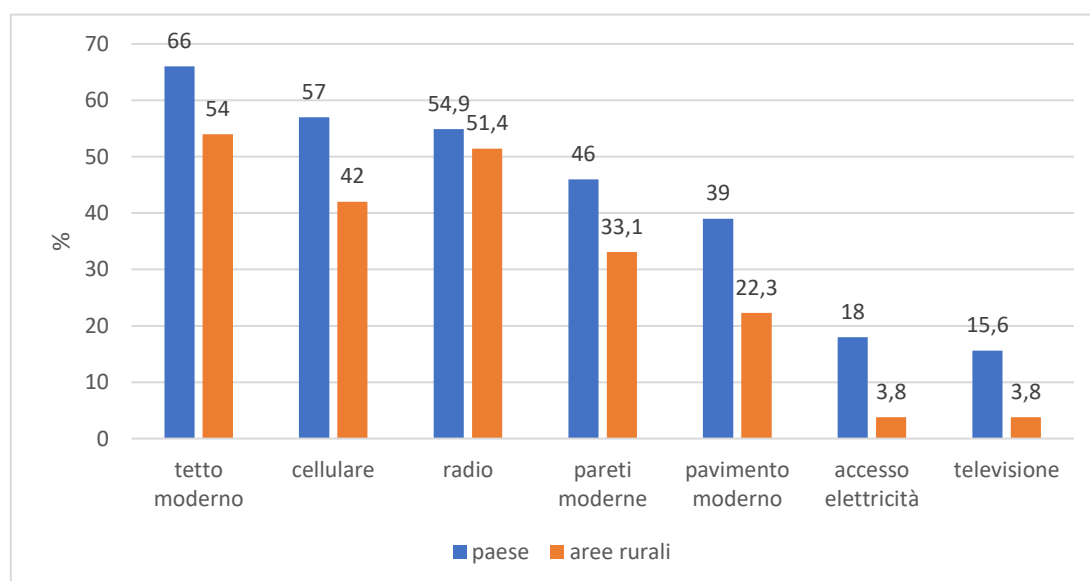
di 2,5 dollari al giorno (URT 2014; Anderson et al. 2016:26). Se da un lato sono emersi alcuni segnali positivi per quanto riguarda l'agricoltura, come la crescita dell'orticoltura, l'aumento delle esportazioni e la modesta crescita della superficie coltivata dai piccoli produttori attraverso l'*outgrowing/contract farming* (140.000 ettari nel 2015 (URT 2015d: IX)), dall'altro un numero sempre maggiore di residenti nelle campagne ricerca attività economiche nell'economia informale, in particolare nel lavoro agricolo salariato casuale/stagionale o nelle città. (UNDP 2015b: 43; Mueller 2011; 2015).

Figura 18. Incidenza della povertà, % della popolazione per aree, 2012



Fonte: elaborazione dell'autore, dati URT 2012

Figura 19. Condizioni delle abitazioni, accesso all'elettricità e beni di consumo, % a livello nazionale e nelle aree rurali



Fonte, elaborazione dell'autore, dati URT 2012

CAPITOLO 4

L'industria ortofrutticola nel 'corridoio Lushoto-Moshi-Arusha'

Nonostante la modesta performance dell'agricoltura, negli ultimi 10 anni il settore ortofrutticolo è cresciuto ad un ritmo del 8-10%, un tasso di crescita superiore non solo a quello del settore agricolo nel suo complesso, ma anche a quello del PIL (TAHA 2016). La Tanzania è oggi uno dei maggiori produttori al mondo di verdure e frutta, posizionandosi al 17simo posto per volumi della produzione (Mashindano et al. 2013). Solo tra il 2005 e il 2013, la produzione nazionale dei pomodori è aumentata da 450.000 tonnellate a 960.000, quella dei cavoli da meno di 300.000 a oltre 450.000 tonnellate, quella delle carote da 3.400 a 6.400 tonnellate, quella delle melanzane da 4.200 a 6.700 tonnellate e quella dell'okra da 600 a 1.425 tonnellate (MMA 2017:11). Come notato da Ponte (2002), questi prodotti permettono agli agricoltori di ottenere redditi 'rapidi' e relativamente costanti nel corso dell'anno. Oltre a queste colture non permanenti, nello stesso periodo è aumentata sensibilmente anche la produzione di alcuni frutti annuali/permanenti: la produzione delle arance è cresciuta da 177.000 a 249.000 tonnellate, quella del mango da 309.000 a 490.000 tonnellate, quella delle pesche da 3.000 a 9.000 tonnellate (MMA 2017:10). Negli ultimi decenni la domanda interna di questi prodotti ortofrutticoli è cresciuta sensibilmente in seguito al processo di urbanizzazione: la città di Dar es Salaam è passata ad esempio da 769.445 abitanti nel 1978 a 4.364.541 nel 2012. La produzione ortofrutticola per la vendita nel mercato interno prende luogo principalmente nelle aree montane/collinari e nelle valli delle regioni di Arusha, Kilimanjaro, Tanga, Morogoro e Iringa. I piccoli agricoltori con terreni inferiori a 2 ettari contribuiscono per oltre il 70% della produzione ortofrutticola del Paese (ibidem; TAHA 2016).

Nel prossimo paragrafo si offrirà una panoramica dell'agricoltura e dei contesti socioeconomici delle regioni Kilimanjaro, Tanga e Arusha, con particolare riferimento ai distretti di Moshi, Lushoto e Meru. Sulla base dei dati disponibili pubblicati dal governo tanzaniano⁹⁷ e di quelli raccolti presso gli uffici distrettuali, si cercherà di mostrare come numerosi agricoltori abbiano introdotto o

⁹⁷ Sebbene negli ultimi decenni sia migliorata la disponibilità e l'affidabilità dei dati raccolti e pubblicati dal governo tanzaniano, i censimenti governativi non sono prodotti con regolarità e cambiano spesso di metodologia, complicando la comparazione nel corso del tempo. I prodotti ortofrutticoli 'non tradizionali', inoltre, non sono stati sottoposti al monopolio statale nel corso del periodo socialista: oggi non esiste a livello governativo nessun organo che si occupi di regolamentare il settore, come avviene ad esempio per il caffè o gli anacardi (dove i 'marketing board' ancora esercitano delle funzioni -seppur ridotte rispetto al passato- come il rilascio delle licenze e la supervisione delle aste). Anche i dati sulla produzione per le esportazioni, di conseguenza, sono poco affidabili, soprattutto a causa dell'export verso il Kenya.

intensificato la produzione di alcune colture ortofrutticole destinate alla vendita nei mercati locali, regionali e infine internazionali.

4.1 La produzione ortofrutticola per il mercato interno: i distretti di Lushoto, Meru e Moshi nelle regioni Tanga, Arusha e Kilimanjaro

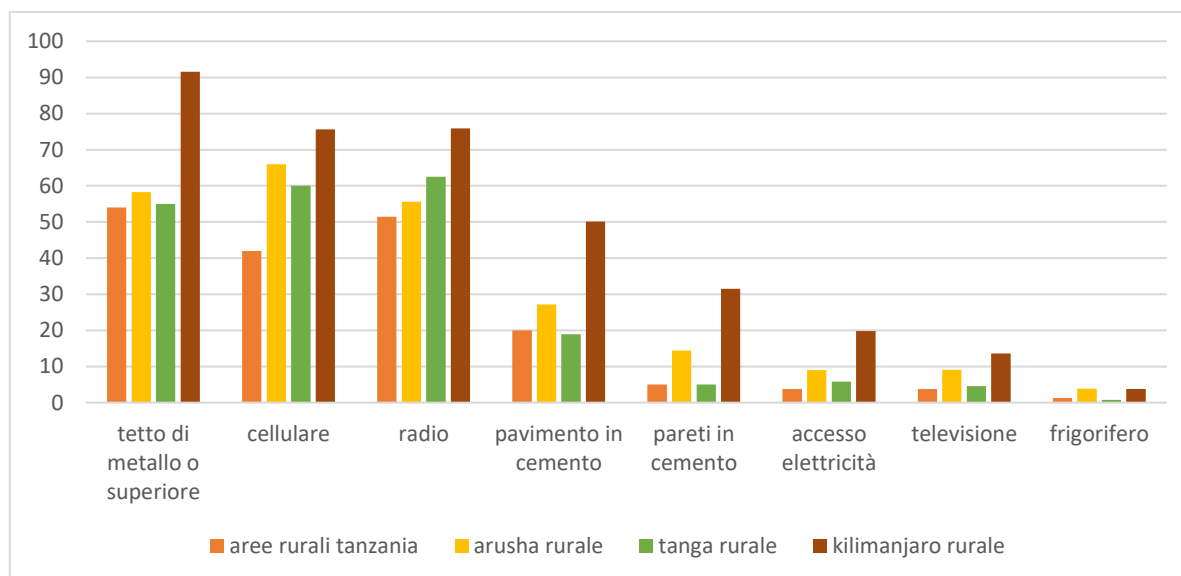
L'area che si estende dalla città di Lushoto (Tanga) fino a quella di Arusha è generalmente identificata come 'il corridoio ortofrutticolo Lushoto-Moshi-Arusha'. In queste aree si concentra la gran parte della produzione della frutta e della verdura delle regioni di Arusha, Kilimanjaro e Tanga: una larga quota della produzione di pomodori, arance, cavoli, zucchine, mango, lattuga, cipolle, carote e melanzane prende luogo nelle valli e nelle montagne dei distretti di Lushoto, Korongwe, Moshi rurale, Hai, Arusha e Meru e viene distribuita nei principali mercati urbani del Paese (MMA 2017).



Le regioni di Arusha, Kilimanjaro e (in misura inferiore) Tanga sin dai tempi coloniali hanno goduto di uno sviluppo economico relativamente più accelerato rispetto ad altre aree del territorio, in particolare nei distretti di Meru, Moshi e Lushoto. Ancora oggi, queste regioni registrano non solo redditi pro-capite superiori alla media nazionale (soprattutto le prime due), ma anche una maggiore diffusione dei beni di consumo durevoli e migliori condizioni delle abitazioni nelle aree rurali. Nei distretti di Meru, Moshi e (in misura inferiore) Lushoto si registra infatti una percentuale più alta di

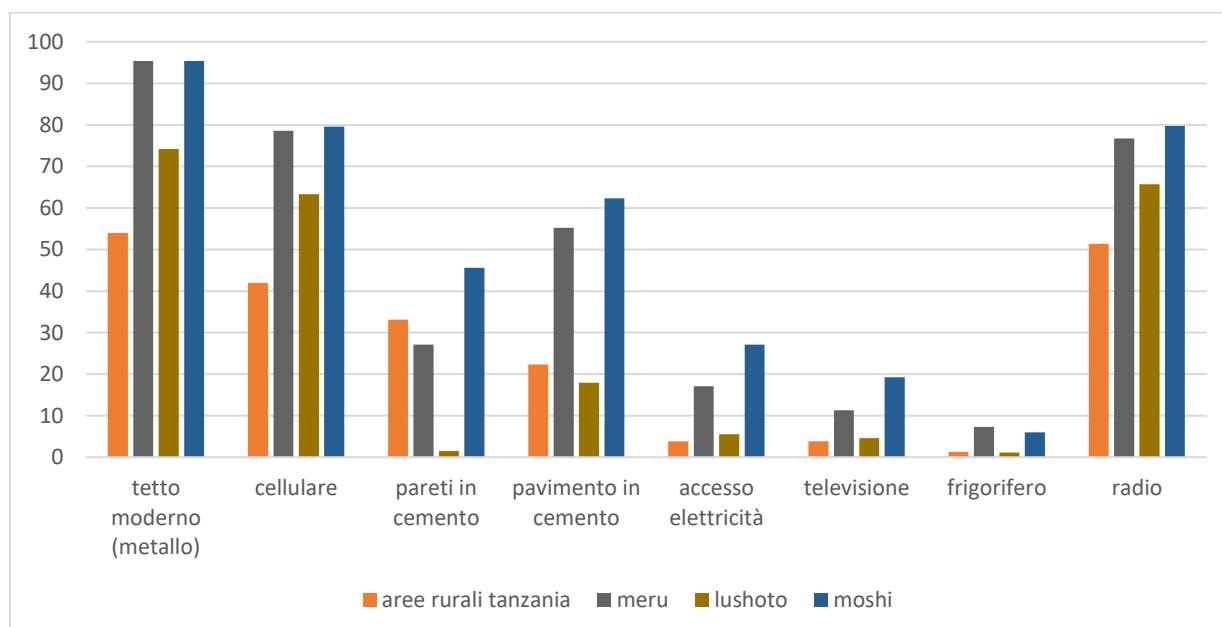
famiglie che vivono in abitazioni ‘moderne’⁹⁸, che possiedono un cellulare, una radio, una televisione o che hanno accesso all’elettricità rispetto alla media nazionale.

Figura 20 Diffusione di alcuni beni di consumo e condizioni delle abitazioni, confronto tra aree rurali del paese e delle tre regioni



Fonte: URT 2014; 2016 d; 2016f ;2016g

Figura 21 Diffusione di alcuni beni di consumo e condizioni delle abitazioni, confronto tra aree rurali del paese e dei tre distretti



Fonte: URT 2014;2016d; 2016f; 2016g

⁹⁸ Con ‘abitazioni moderne’ si fa riferimento ad abitazioni con tetti (almeno) di metallo e con pavimenti e pareti rivestiti.

Le aree montane/collinari e le valli di queste regioni - dove si trovano i tre distretti - sono quelle maggiormente integrate nell'economia di mercato sin dal primo periodo coloniale. La maggioranza delle imprese e delle fattorie europee si trovava infatti tra la valle di Pangani (regione Tanga)⁹⁹ e la città di Arusha. In questa zona si concentravano le produzioni capitaliste della sisal, del caffè e del cotone, le opere missionarie e le infrastrutture che erano state costruite per favorire le esportazioni delle materie prime verso il vecchio continente. L'espropriazione delle terre native e la concentrazione della popolazione nelle montagne, assieme all'imposizione delle tasse coloniali, alla diffusione di nuovi beni di consumo, alla crescita demografica e all'aumento della domanda di prodotti alimentari nei mercati locali causato dalla presenza di migliaia di lavoratori agricoli migranti impiegati nelle imprese, spinsero gli abitanti di queste aree a modificare le pratiche agricole e intensificare la produzione per il mercato. Nei primi decenni del '900 il processo di commercializzazione dell'agricoltura indebolì infatti le pratiche agricole tradizionali basate sulla tecnica *slash and burn*¹⁰⁰ e sullo scambio della forza lavoro. Secondo Bryceson, le politiche coloniali volte a 'catturare' la produzione locale, scoraggiando allo stesso tempo lo sviluppo capitalistico degli agricoltori (attraverso i divieti di acquistare terreni e utilizzare lavoratori agricoli), portarono alla creazione di una 'classe contadina', dipendente almeno in parte 'dal mercato e dalla forza lavoro familiare (Bryceson 2000).

Nei primi decenni del '900 gli agricoltori di queste zone intensificarono infatti la produzione del mais e dei legumi per il mercato a discapito di quella del miglio (Arusha e Kilimanjaro) e delle banane (Usambara), la quale era orientata principalmente al consumo domestico. Negli '30 e '40 le popolazioni che vivevano nelle montagne Usambara, Kilimanjaro e Meru producevano abbastanza mais e fagioli da colmare la domanda alimentare dei lavoratori agricoli salariati dell'area impiegati dalle imprese agricole (Spear 1997; Huijzendveld 2015; Temba 2016). Allo stesso tempo, gli agricoltori di queste aree furono incentivati dalle autorità coloniali ad adottare alcuni prodotti d'esportazione sui loro terreni. In particolare, fin dai primi anni del 900, nelle aree del Monte Kilimanjaro e del Monte Meru si diffuse la coltivazione del caffè. In queste zone, la produzione africana del caffè superò ben presto quella dei coloni e delle imprese europee, soprattutto a causa

⁹⁹ Nella Regione Tanga ancora oggi circa 140.000 ettari sono occupati dalla produzione della sisal da parte di imprese estere (URT 2016). La sisal è coltivata nelle aree aride di pianura, in particolare nella valle di Pangani

¹⁰⁰ Questa pratica si basava sulla rotazione dei terreni. La terra coltivata veniva lasciata a riposo per diversi anni prima di essere nuovamente utilizzata (Bryceson 2000). Con l'indebolirsi di questa pratica, si sviluppò il concetto di proprietà individuale dei terreni (ibidem).

della grande depressione del 1929, la quale portò al fallimento di numerose aziende.¹⁰¹ Negli anni '40, anche grazie allo sviluppo della Kilimanjaro Native Cooperative Union, oltre un terzo della popolazione alle pendici del Kilimanjaro aveva introdotto il caffè sui propri terreni: nel distretto di Moshi, ad esempio, circa 20.000 produttori coltivavano il caffè arabica -assieme alla banana- su oltre 10.000 acri di terra. Nei distretti di Meru e Arusha, alla fine degli anni '40 circa 4.000 agricoltori producevano oltre 500 tonnellate all'anno. Nell'area occidentale delle Montagne Usambara la diffusione del caffè fu più modesta e nel 1940 si contavano circa 1.200 produttori (Spear 1997:139-41; Huijzendveld 2015:16-17; Temba 2016).

Nel corso degli anni '50, le nuove politiche coloniali di modernizzazione dell'agricoltura, assieme all'aumento dei prezzi nei mercati internazionali in seguito alla guerra di Corea, diedero un ulteriore impulso alla diffusione delle colture da reddito e da esportazione tra gli agricoltori africani (Bryceson 2000). Da un lato, in queste aree nord-orientali del territorio la politica del *focal point approach* implementata dalle autorità inglesi favorì lo sviluppo di una minoranza di agricoltori capitalisti impegnati nella produzione del mais, del grano, del caffè e del tè. Dall'altro, l'aumento dei prezzi nei mercati internazionali e la diffusione delle cooperative agricole spinsero migliaia di piccoli produttori montani ad espandere la produzione del caffè (Kilimanjaro, Arusha e in misura minore Lushoto) e introdurre quella del tè (Lushoto) sui propri terreni. Con l'aumento dei prezzi ottenuti dalla vendita di questi prodotti, gli agricoltori di queste aree iniziarono ad investire nella costruzione di case in pietra, ad acquistare beni di consumo durevoli e ad investire nell'istruzione dei propri figli. La crescita della produzione del tè e del caffè, nonostante la partenza dal Paese di numerosi coloni a partire dalla seconda metà degli anni '50, proseguì durante i primi anni successivi all'indipendenza, sostenuta dai programmi governativi di distribuzione degli input a credito attraverso le cooperative e dall'ulteriore sviluppo della produzione capitalista africana – almeno fino al 1967.¹⁰²

Durante il periodo dell'Ujamaa, parallelamente al processo di villaggizzazione e all'abolizione delle cooperative agricole, le aziende di Stato¹⁰³ avviarono alcuni programmi per la produzione del tè nelle Usambara Mountains e del caffè nelle montagne Meru e Kilimanjaro, basati sulla distribuzione

¹⁰¹ Le popolazioni residenti nei villaggi montani dei distretti di Meru e Moshi, con le loro coltivazioni di circa 0,5 acri, e l'utilizzo quasi esclusivo del lavoro familiare, si dimostrarono molto più resilienti rispetto agli europei tanto alla crisi dei prezzi conseguente alla grande depressione del 29, quanto alle siccità del 32-34 (Spear 1997).

¹⁰² Nel 1965 nell'area intorno al Monte Meru si contavano ad esempio circa 10.000 famiglie che producevano oltre 4.000 tonnellate di caffè, mentre nell'area occidentale delle montagne Usambara il numero di produttori aumentò fino a 4.000 (Spear 1997: 139-41; Huijzendveld 2015:16-17).

¹⁰³ Tanzania Tea Board e Tanzania Coffee Board.

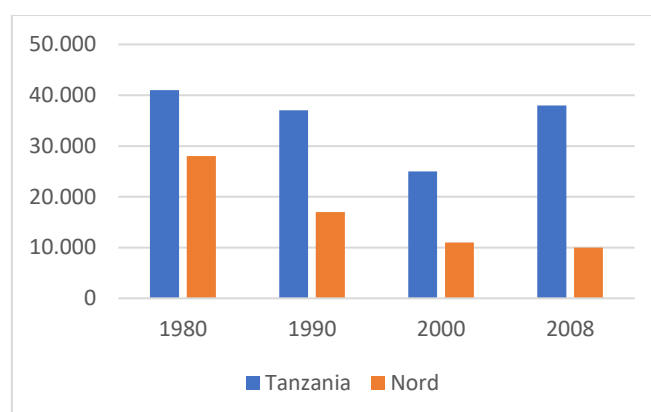
di input a credito per la coltivazione di circa 0,5 – 1 ettaro di terra per ciascuna famiglia, da coltivare attraverso il lavoro familiare. Tra la fine degli anni '60 e la prima metà degli anni '70, il caffè e il tè si diffusero ulteriormente tra i piccoli agricoltori dei villaggi montani. Gli agricoltori capitalisti africani che avevano accumulato terreni durante l'epoca coloniale e nei primi anni successivi all'indipendenza, persero le terre in favore dei nuovi villaggi socialisti o delle imprese statali. Sebbene la politica economica del governo Nyerere nel periodo post-dichiarazione di Arusha rivolse grande enfasi sull'uguaglianza, questo non impedì processi di 'accumulazione' e 'differenziazione sociale' attorno alla produzione del tè e del caffè (Sender e Smith 1990; Coulson 2013; Raikes 1980)¹⁰⁴. Tuttavia, l'importanza di queste colture d'esportazione nei sistemi produttivi e nelle strategie di accumulazione delle popolazioni locali iniziò a diminuire a partire dalla seconda metà degli anni '70, parallelamente alla crisi economica che portò poi il governo di Julius Nyerere a richiedere l'aiuto delle istituzioni finanziarie internazionali. Mentre scarseggiavano i beni di consumo nei mercati, i prezzi pagati dalle imprese statali agli agricoltori per i loro prodotti - a causa della crescita dell'inflazione, dell'aumento delle tasse e del declino dei prezzi internazionali - diminuirono fino a rendere la produzione poco o per nulla conveniente: i prezzi pagati agli agricoltori dalle imprese di stato per il tè e il caffè declinarono infatti del 50% tra il 1978 e il 1985 (Huijzendveld 2015: 18; Ellis 1998). Gli agricoltori iniziarono a trascurare queste colture e smisero di applicare fertilizzanti e insetticidi: alcuni di essi iniziarono a sostituirle con prodotti destinati al consumo alimentare o alla vendita nei mercati locali, come il mais, i legumi, le patate, la banana o la cassava. Nelle aree del monte Kilimanjaro e del monte Meru, la produzione del caffè, il quale era diventato il prodotto da reddito più diffuso tra gli agricoltori di montagna, iniziò un lungo declino non solo nella quantità prodotta, ma anche nella qualità dei raccolti (Ponte 2004).

L'adozione dei Piani di Aggiustamento Strutturale diede un ulteriore impulso ai processi di cambiamento in corso nelle zone nord-orientali del territorio. Una delle strategie di adattamento degli agricoltori di queste aree alla crisi dell'agricoltura nel passaggio dall'ujamaa al libero mercato è stata l'adozione di colture da reddito ortofrutticole ad 'alto valore'. Allo stesso tempo, le colture tradizionali da esportazione, sebbene rimangano ancora diffuse -in particolare il caffè nei distretti di Moshi e Meru- e negli ultimi anni siano aumentati tanto i prezzi nei mercati internazionali quanto la produzione nazionale, hanno continuato a perdere di importanza rispetto alle 'nuove colture'. Se i

¹⁰⁴ Secondo Sender e Smith (1990), ad esempio, una minoranza di agricoltori benestanti fortemente connessi al partito di governo possedeva terreni di dimensioni sensibilmente maggiori rispetto ad altri produttori registrati presso gli uffici del Tanzania Tea Board. Tuttavia, secondo i due studiosi, il loro sviluppo come imprenditori agricoli è stato soffocato dalla scarsa disponibilità di lavoratori agricoli salariati, frutto della politica economica socialista volta a scoraggiare la creazione di classi sociali nelle campagne e della 'resistenza dei contadini alla proletarianizzazione'.

volumi delle esportazioni del caffè sono crollati negli anni '80 e '90 per poi tornare sui livelli precedenti all'adozione dei PAS negli anni più recenti, la geografia della produzione nel Paese è infatti cambiata (e la popolazione più che raddoppiata). Nel 1980 le zone nord-orientali del territorio producevano circa il 70% del volume delle esportazioni. Negli anni successivi all'adozione dei PAS, le esportazioni dal Paese sono diminuite da circa 40.000 tonnellate nel 1980 a poco più di 25.000 nel 2000 a causa del calo della produzione in queste regioni (da 28.000 a 11.000 tonnellate). Negli ultimi anni, anche se i volumi della produzione nel Paese sono tornati vicini alle 40.000 tonnellate, le aree nord orientali hanno contribuito solo per una parte modesta alle esportazioni (10.000 tonnellate su 38.000 nel 2009) (URT 2012f: 9).¹⁰⁵ Sebbene negli anni più recenti le riforme nel settore del caffè¹⁰⁶ e l'aumento dei prezzi nei mercati internazionali abbiano stimolato nuovamente la crescita della produzione, molti agricoltori hanno nel frattempo introdotto o intensificato la produzione ortofrutticola a discapito delle colture 'tradizionali'.

Figura 22 Esportazioni di caffè per aree geografiche, 1980-2008, tonnellate



Fonte: elaborazione dell'autore. Il nord comprende le regioni di Arusha, Kilimanjaro, Tanga e Manyara. Dati ottenuti in URT 2012f: 9.

Insieme alla coltivazione del mais e dei legumi, che continuano ancora oggi a costituire i prodotti maggiormente diffusi tra i piccoli agricoltori grazie alla possibilità di consumare il raccolto e vendere i surplus, negli ultimi 15 anni è stata infatti intensificata la coltivazione delle verdure 'non permanenti'¹⁰⁷, dei frutti e dei semi oleosi e vegetali destinata alla vendita nei mercati regionali e internazionali. La coltivazione dei prodotti da olio come il sesamo e il girasole è stata intensificata soprattutto nelle aree pianeggianti ai piedi delle montagne (sotto i 1000 metri). La produzione di

¹⁰⁵ La produzione del caffè è aumentata soprattutto nelle zone montane del sud del Paese e ha riguardato la varietà Robusta (nelle aree nord-orientali si produce invece il caffè arabica, di qualità superiore).

¹⁰⁶ Mentre per un lungo periodo gli agricoltori sono stati obbligati a vendere il caffè all'asta di Moshi, negli ultimi anni il governo ha legalizzato le vendite dirette agli esportatori per il caffè certificato (di qualità).

¹⁰⁷ Con il termine 'non permanenti' si fa riferimento alle colture che devono essere piantate all'inizio di ogni ciclo produttivo, al contrario ad esempio delle banane, del caffè, dell'avocado, che vengono considerate colture 'permanenti'.

frutti (arance, mango, papaia, etc..) e di verdure come i pomodori, i cavoli, le cipolle, l'okra, i cocomeri, le zucchine e i peperoni, le quali vengono raccolte anche 3 o 4 volte all'anno e garantiscono agli agricoltori redditi relativamente continui e 'rapidi', è stata intensificata soprattutto nelle valli delle aree collinari e montane.

La coltivazione di questi 'nuovi' prodotti nelle zone montane al di sopra dei 1.000 metri è praticata su terreni di dimensioni contenute (0,1-0,5 ettari), a causa dell'alta densità demografica -che ha portato ad una frammentazione delle proprietà dei terreni- e degli alti costi relativi agli input per ettaro coltivato. Nelle valli e nelle aree di pianura (900-1000 metri) tra la città di Moshi e quella di Arusha, inoltre, questi prodotti sono coltivati anche da alcuni agricoltori capitalisti africani che utilizzano terreni in affitto di dimensioni relativamente grandi, impiegano esclusivamente lavoratori agricoli salariati e hanno spesso accesso a sistemi di irrigazione meccanizzati. Attorno a queste colture, secondo alcuni studiosi, negli ultimi 15 anni si è sviluppata infatti (nuovamente) la produzione capitalista africana (Mueller 2012b; Huijzendveld 2015).

La produzione ortofrutticola viene venduta nei mercati locali, regionali e, in misura minore, internazionali. Si stima che solo il 10% della produzione di frutta e verdura venga utilizzata per il consumo domestico (MMA 2008: 5). Tuttavia, a causa della carenza delle infrastrutture, in particolare dei sistemi di trasporto e dei sistemi moderni per la conservazione dei prodotti, circa il 30% della produzione viene persa nel periodo successivo alla raccolta e solo il 60% viene immessa nei mercati (ibidem). I piccoli agricoltori dipendono fortemente dagli intermediari privati che trasportano i prodotti dalle aree rurali ai mercati urbani o regionali. Circa il 50% della produzione di frutta e verdura viene infatti venduta nel mercato di Dar es Salaam (Kariako). Data la scarsa diffusione dei sistemi di irrigazione, la produzione nelle regioni nord-orientali raggiunge l'apice nei mesi immediatamente successivi alla stagione delle piogge 'lunga' (marzo-maggio). In questo periodo, tuttavia, la richiesta nel mercato di Dar es Salaam è minore – vi è un'ampia disponibilità di prodotti anche per la produzione che proviene dalle regioni di Iringa e Morogoro- e i prezzi pagati agli agricoltori nei distretti di Meru, Lushoto e Moshi diminuiscono sensibilmente rispetto alla 'bassa stagione'. I produttori incorrono quindi nel rischio di non riuscire a vendere la produzione o di vendere a prezzi troppo bassi per recuperare i costi elevati dei fertilizzanti. Negli altri periodi dell'anno, quando la produzione nazionale di verdure 'non permanenti' è bassa a causa delle condizioni climatiche avverse, alcuni agricoltori dei distretti di Meru, Moshi e Lushoto possono invece portare a termine uno o più cicli produttivi: in queste aree si verifica infatti una seconda stagione delle piogge 'breve' (novembre). Tra la fine di novembre e l'inizio della stagione lunga

delle piogge (marzo), prima che le forti precipitazioni impediscano la coltivazione, alcuni agricoltori localizzati nei villaggi al di sopra dei 1.300 metri e/o nelle valli che hanno accesso all'acqua dei fiumi¹⁰⁸ possono coltivare prodotti che necessitano di due o tre mesi dalla semina alla raccolta, come i pomodori, i cavoli, le zucchine, e altre verdure. In questo periodo dell'anno, i prezzi offerti agli agricoltori aumentano sensibilmente e la vendita di questi prodotti può essere molto redditizia.

Con il fine di migliorare la profittabilità della produzione ortofrutticola e incrementare i redditi degli agricoltori, negli ultimi quindici anni il governo tanzaniano e i donatori hanno adottato diversi programmi. Nell'ambito del programma Feed the Future, finanziato per 350 milioni di dollari attraverso il Tanzania Agricultural Productivity Program (TAPP), circa 24 milioni in 5 anni sono destinati al miglioramento della produttività e della redditività della coltivazione dei prodotti ortofrutticoli e al miglioramento dell'accesso al mercato per i piccoli agricoltori del Paese. Attraverso il TAPP, USAID e la TAHA hanno raggiunto circa 30.000 agricoltori con i loro programmi formativi riguardanti le 'buone pratiche dell'orticoltura' (TAHA 2016; MMA 2017) e facilitato la costituzione di associazioni di 'orticoltori' a livello di distretto o villaggio. Questi programmi sono stati adottati principalmente nei distretti di Lushoto, Meru e Moshi: negli anni più recenti, in questi distretti alcune migliaia di agricoltori hanno iniziato a produrre frutti e verdure per i mercati internazionali.

4.1.1 Il distretto di Lushoto nella regione Tanga

Secondo l'ultimo censimento condotto nel 2012 (URT2016g), la regione Tanga ha una popolazione di 2.045.205 abitanti (435.583 famiglie), l'80% dei quali risiede nelle aree rurali e circa il 20% nelle aree urbane. L'agricoltura impiega il 75% della forza lavoro della regione. Il restante della forza lavoro è impiegata nel 'self-employment' (13%) e nel lavoro salariato (7%). Nelle aree rurali circa il 90% della popolazione pratica le attività agricole. In media, le famiglie della regione possiedono terreni di circa 1,8 ettari, con sensibili differenze tra le aree densamente popolate delle montagne Usambara (circa 1 ettaro) e quelle di pianura aride e vicine alla costa. Il 70% delle famiglie che pratica le attività agricole vende almeno parte del surplus sul mercato.

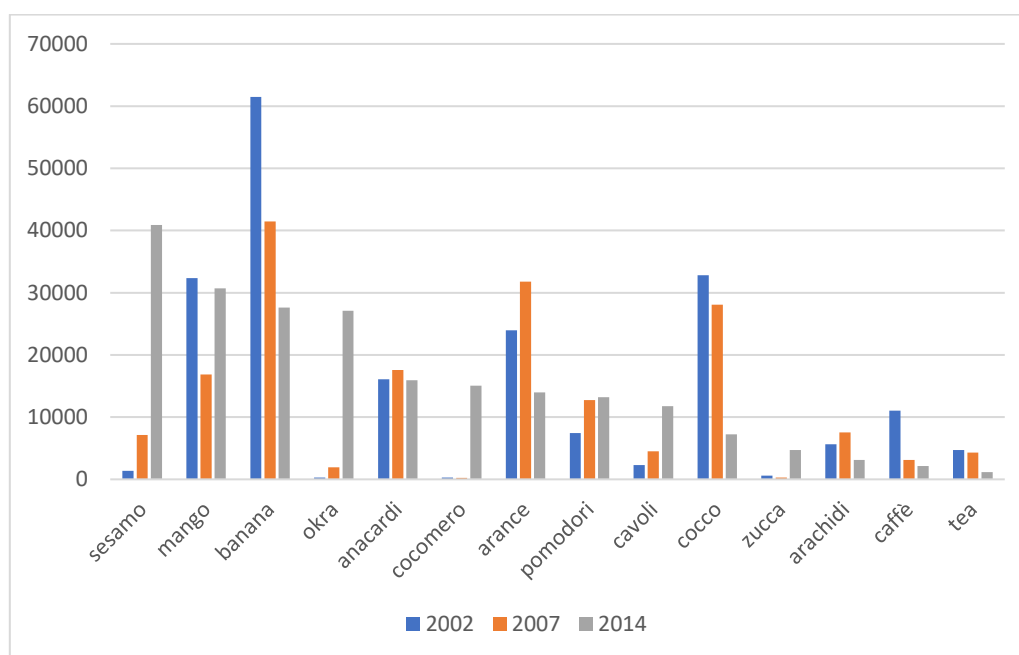
Le colture cerealicole e quelle leguminose sono quelle più diffuse tra gli agricoltori della regione: oltre il 90% degli agricoltori (312.612 famiglie) coltiva il mais utilizzando in media 0,8 ettari di

¹⁰⁸ In questo periodo anche gli imprenditori africani che operano nelle zone pianeggianti ai piedi delle montagne producono verdure non permanenti, grazie all'utilizzo di pompe idriche che prendono l'acqua dai fiumi.

terra, mentre oltre 148.000 famiglie producono i fagioli utilizzando in media 0,4 ettari (URT 2012g). La banana è un altro importante prodotto alimentare e da reddito nelle zone collinari e montane, coltivato da circa 30.000 famiglie utilizzando in media 0,3 ettari. La coltivazione del mais, dei legumi e delle banane è affiancata dalla produzione di tuberi (patate dolci, patate irlandesi, cassava) e da diverse colture da reddito. Nelle aree di pianura sud-orientali della regione sono ampiamente diffusi gli anacardi e la palma da cocco, ma negli ultimi anni queste colture hanno perso di importanza in favore della produzione del sesamo. Tra il 2002 e il 2015 il numero dei produttori di cocco è diminuito da oltre 30.000 a circa 7.000, mentre i produttori di sesamo sono aumentati da circa 1.000 a oltre 40.000 (URT 2007d; 2016c). Nelle aree montane nord-occidentali, a partire dagli anni '90 sono aumentati sensibilmente i produttori coinvolti nella produzione di frutti e verdure non permanenti, mentre sono diminuiti quelli coinvolti nella produzione delle banane, del caffè e del tè. Il numero di produttori di tè e di caffè è diminuito da 4.700 a poco più di 1.000 e da circa 10.000 a poco più di 2.000. La produzione del caffè è scesa da circa 4.000 tonnellate a meno di 500 tra il 2002 e il 2014 (ibidem), mentre quella del tè è stata altalenante.¹⁰⁹ D'altra parte, negli ultimi 15 anni è aumentata sia la produzione, sia il numero di famiglie che coltivano pomodori, cavoli, cocomeri, sesamo, okra, zucca e lattuga. Le famiglie che coltivano pomodori sono aumentate da circa 7.000 a 14.000 tra il 2002 e il 2014; quelle che producono cavoli sono aumentate da poco più di 2.000 a oltre 11.000; quelle che coltivano okra sono aumentate da poche centinaia ad oltre 25.000; quelle che coltivano il cocomero da meno di 1.000 ad oltre 10.000 (ibidem). Questi 'nuovi' prodotti da reddito sono coltivati su terreni di dimensioni contenute, in media di circa 0,3 ettari per famiglia.

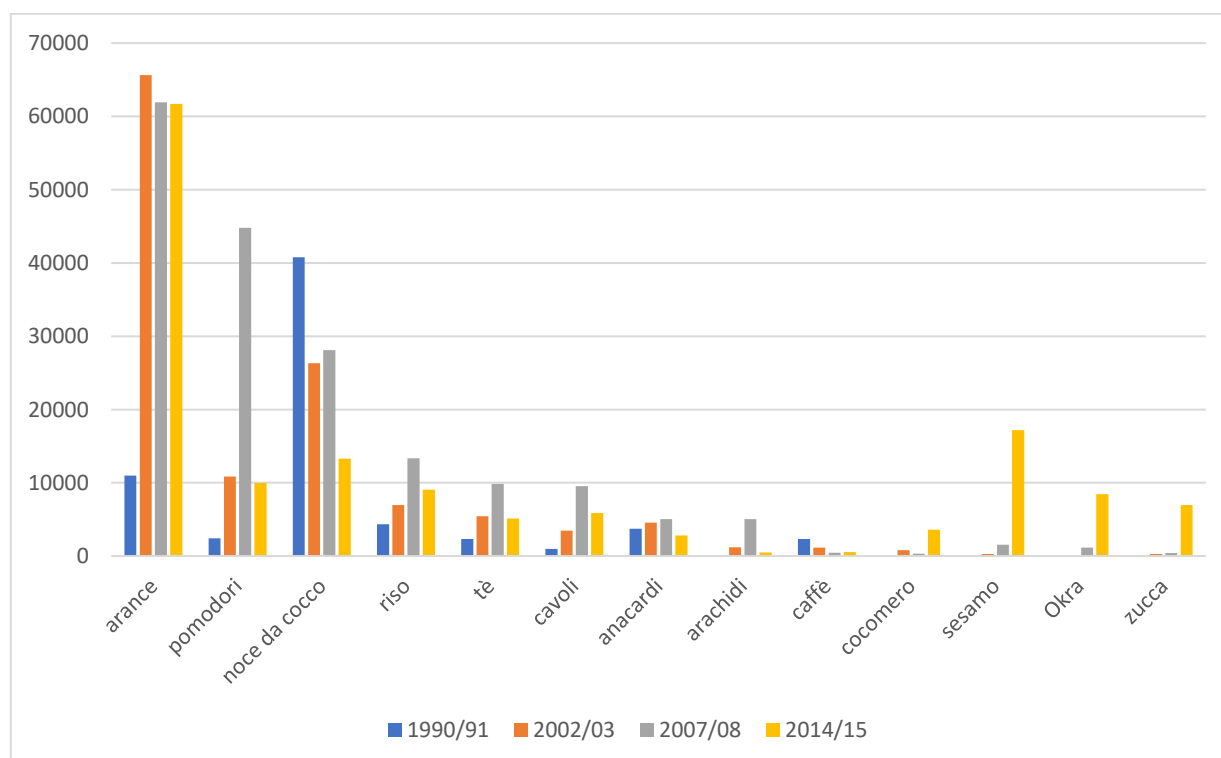
¹⁰⁹ Tra il 1990 e il 2014 la produzione del tè è aumentata grazie alla riabilitazione di un'impresa privata. La produzione dei piccoli agricoltori è invece diminuita (Regional Agricultural Officer, intervista; Urt2007d;2016c).

Figura 23 Numero di agricoltori coinvolti nella produzione di 'cash crop' nella regione, 2002-2014



Elaborazione dell'autore, dati tratti da URT 2007d; 2012d; 2016c.

Figura 24 Produzione dei principali cash crop nella regione, 1990-2015, tonnellate



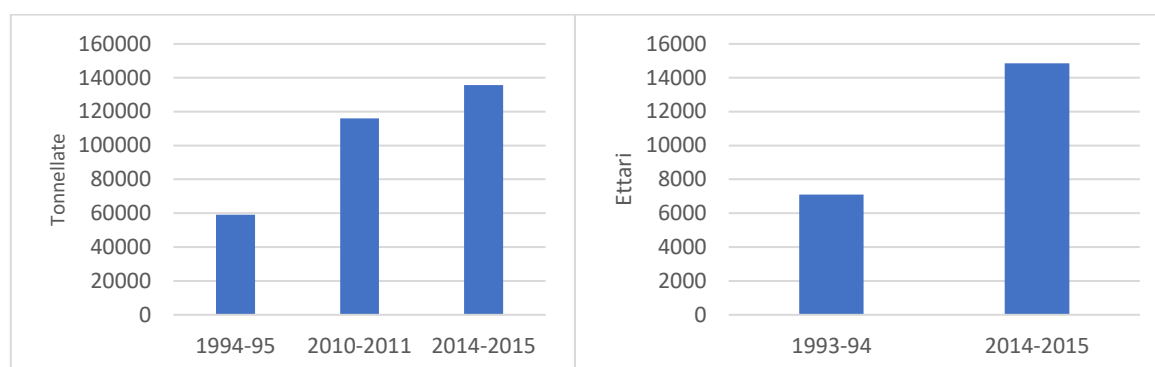
Fonte: elaborazione dell'autore, dati tratti da URT 1997, URT 2007d, 2012d

Una larga parte della produzione delle verdure non permanenti e dei frutti prende luogo nel distretto di Lushoto, nell'area occidentale delle montagne Usambara. Secondo l'ultimo censimento del 2012

(URT 2016g), nel distretto di Lushoto vivono 492.000 persone (circa 104.000 famiglie). Il 96% della popolazione del distretto risiede nelle aree rurali e l'85,5% pratica le attività agricole (90.300 famiglie). Il 6,9% della popolazione è impiegata nel 'self employment' e solo il 4,7% è impiegata come lavoratore salariato. Oltre il 70% della produzione regionale dei pomodori e il 90% di quella dei cavoli e dei peperoncini prende luogo nelle aree rurali di questo distretto, in particolare nei terreni lungo le valli che hanno accesso all'irrigazione o nelle zone al di sopra dei 1.300 metri, dove piove con maggiore frequenza ed è possibile produrre per diversi mesi nel corso dell'anno.¹¹⁰ Tra il 1993 e il 2014, la superficie occupata dalla produzione della frutta (esclusa la banana) e della verdura nel distretto di Lushoto è raddoppiata passando da circa 7.000 ettari ad oltre 14.000, mentre la produzione è aumentata da circa 60.000 a oltre 135.000 tonnellate (URT 1997; 2007d; 2012d; 2016c). La crescita della produzione è stata dunque sostenuta dall'espansione dell'area coltivata, piuttosto che da aumenti significativi della produttività. Questo processo ha inoltre accentuato la competizione per l'accesso alla terra, in particolare per i terreni con accesso all'irrigazione come quelli nelle valli. Il distretto è infatti caratterizzato da un'alta densità demografica (120 abitanti per km², inferiore però ai distretti vicini al Monte Kilimajaro e al Monte Meru) e presenta inoltre gravi problemi di erosione dei suoli sin dai tempi coloniali. In generale, il distretto di Lushoto è quello che nella regione registra la più alta percentuale di utilizzo della terra (92%) rispetto al totale della superficie potenzialmente arabile (URT 2012d). Inoltre, il distretto registra una dimensione media dei terreni per famiglia sensibilmente più bassa (circa 1 ettaro) rispetto ai distretti sudorientali della regione (ibidem). Le famiglie che vivono nei villaggi montani possono possedere diversi (piccoli) appezzamenti di terra distanti anche alcuni chilometri tra loro, dove combinano la produzione della banana (in casi ormai sporadici insieme al caffè), quella del mais/legumi, e quella della frutta e della verdura. Oltre il 65% delle famiglie del distretto pratica l'allevamento degli animali: in media, queste famiglie possiedono 1,9 mucche e 1 capra (URT 2016g).

¹¹⁰ Sebbene il distretto di Lushoto sia quello con l'area irrigabile più estesa nella regione, la superficie con accesso all'irrigazione continua (fiumi) non superava i 5000 ettari nel 2008 (Urt2012d).

Figura 25 Produzione di frutti e verdure nel distretto di Lushoto e superficie occupata 1993-2015



Fonte: elaborazione dell'autore, dati WB 1993; URT 1997; URT 2016g,c; District Agricultural Officer

La produzione ortofrutticola del distretto viene commercializzata principalmente attraverso tre canali. Il primo è quello che vede coinvolti gli intermediari locali (Dalali) e i compratori finali nella città di Dar es Salaam. I primi fungono da collegamento tra i compratori nel mercato di Kariako e gli agricoltori locali: i dalali ricevono le ordinazioni dai compratori che si trovano nella città, trattano i prezzi con gli agricoltori, organizzano il collezionamento dei prodotti nei diversi villaggi e il trasporto finale fino a Dar es Salaam¹¹¹. Nei mesi successivi alla stagione lunga delle piogge, nel mercato di Kariako giunge anche la produzione delle regioni di Iringa e Morogoro: per questa ragione i prezzi pagati agli agricoltori nel distretto di Lushoto scendono sensibilmente (MMA 2008; 2017; TAHA 2016). Ad esempio, nel 2007-08 il prezzo dei pomodori al chilo pagato agli agricoltori nel periodo immediatamente successivo alla stagione delle piogge era sceso da 400 scellini a 60 (MMA 2008:20).¹¹²

Un altro canale di commercializzazione della frutta e della verdura nelle montagne Usambara sono i mercati rurali locali (in particolare quelli di Lukozi e Soni) e quelli urbani delle città vicine (Lushoto, Tanga, Moshi). La produzione venduta attraverso questi canali è inferiore rispetto a quella che viene trasportata nel mercato di Dar es Salaam. Per quanto riguarda i mercati rurali, alcuni agricoltori acquistano i prodotti nel proprio villaggio (da altri agricoltori che però producono quantità inferiori) e organizzano il trasporto verso i mercati di Lukozi e Soni. Per quanto riguarda i

¹¹¹ Gli intermediari noleggiavano infatti un camion con autista che collezionava i prodotti nei terreni degli agricoltori: in questo momento viene anche effettuato il pagamento ai produttori. In seguito, il camion arriva nella città di Dar es Salaam, dove i prodotti vengono venduti ad uno o più intermediari cittadini, i quali a loro volta distribuiscono le merci ai venditori del mercato di Kariako.

¹¹² Nella stagione di abbondanza della produzione, nel 2007 il prezzo pagato ai produttori dai Dalali era di 40 scellini al chilo, il prezzo pagato ai Dalali dai loro compratori era di 120, il prezzo pagato dai compratori nel mercato di Kariako era di 250 e quello finale di vendita di 1000. Nella alta stagione, il prezzo pagato ai produttori era di 400 scellini, ai Dalali di 480, ai compratori nella città di Dar es Salaam 625, ai venditori nei banchi del mercato di Kariako 800 e il prezzo finale di vendita era di 1500 (MMA 2008: 20).

mercati urbani, in particolare della città di Tanga, il trasporto è di frequente organizzato da intermediari che a loro volta rivendono le merci ai compratori nei mercati cittadini.

Un terzo canale per la commercializzazione della produzione è rappresentato dalle organizzazioni dei produttori recentemente costituite con il supporto della cooperazione internazionale e del governo tanzaniano. Queste organizzazioni sono state create con lo scopo di raggruppare piccoli gruppi di agricoltori (di 20-100 persone ognuno), in modo da raggiungere economie di scala, facilitare la formazione sulle ‘buone pratiche’ della coltivazione, aumentare e stabilizzare i prezzi ai produttori, diminuire le perdite post-raccolto, ridurre la dipendenza degli agricoltori dagli intermediari privati e facilitare il loro collegamento diretto con i compratori. Con i fondi del governo tanzaniano e di USAID è stata creata la Usamabara Lishe Company, attraverso la quale centinaia di agricoltori hanno iniziato a vendere direttamente i loro prodotti ad alcuni hotel, supermercati e ristoranti della città di Dar es Salaam (MMA 2008, 2017; Oxfam 2013). La ULC riunisce quattro diversi gruppi di produttori, ognuno dei quali possiede un ‘collection center’ a livello di villaggio dove gli agricoltori membri possono depositare i raccolti¹¹³. La ULC riceve gli ordini dai compratori due volte a settimana: dopo l’ordinazione, un camion a noleggio viene inviato a raccogliere i prodotti nei ‘collection center’ situati nei villaggi rurali. In seguito, il mezzo raggiunge la destinazione finale e consegna le merci ai compratori. Il pagamento della ULC ai propri membri avviene una volta al mese. Uno studio del 2008 ha evidenziato che la vendita dei prodotti attraverso questo sistema garantiva ai produttori prezzi sensibilmente maggiori rispetto alla vendita nei mercati rurali o agli intermediari privati. Nel 2008 i produttori riuscivano a vendere i pomodori a circa 300 scellini al chilo, contro i 75 offerti dagli intermediari privati o nei mercati rurali. I cavoli venivano venduti a circa 100 scellini ad unità, contro 50 scellini offerti al mercato di Soni e 50-100 scellini dai Dalali (MMA 2008). Secondo l’ultimo censimento agricolo regionale del 2008, nel distretto di Lushoto circa il 6% delle famiglie che praticano l’agricoltura erano coinvolte in programmi di CF/*Outgrowing* (5.343 famiglie su 94.075), contro il 2,5% a livello regionale (8.334 su 330.779) (URT 2012d: 249).

Negli ultimi 10 anni sono nate altre organizzazioni sul modello del ULC, grazie a nuovi programmi della cooperazione internazionale che hanno finanziato corsi di formazione per gli agricoltori, la costruzione di serre utilizzate su base comune e di magazzini per la conservazione dei raccolti. La più importante organizzazione è oggi la Lushoto and Korogwe Vegetable Growers Association (LUKOVEG), nata con il supporto di USAID e OXFAM, la quale rappresenta oltre 3.500 membri

¹¹³ I collection center sono localizzati nei villaggi di Lukozi, Soni, Nyasa, Malindi e Lushoto Mgini.

e conta circa 30 gruppi di produttori associati. Nel 2016 si contavano nel distretto oltre 100 gruppi registrati presso gli uffici distrettuali, per un totale di circa 5.000 produttori. Questo contesto ha attirato alcuni esportatori che hanno avviato nel distretto dei programmi di CF per la produzione di piselli e fagiolini destinata ai mercati internazionali.

4.1.2 Il distretto Meru nella regione di Arusha

Secondo l'ultimo censimento del 2012 (URT 2016d), nella regione di Arusha abitano circa 1.700.000 persone (376.366 famiglie), il 63% delle quali risiedono nelle aree rurali e il 37% nelle aree urbane (principalmente nella città di Arusha). L'agricoltura è praticata dal 46% delle famiglie della regione e rappresenta la principale fonte di reddito per il 40% della popolazione. Nelle aree rurali, l'agricoltura è praticata da circa l'80% della popolazione, ma costituisce la fonte di reddito principale per circa il 52% delle famiglie (ibidem: 125). Negli ultimi anni, l'aumento del turismo¹¹⁴ e lo sviluppo delle imprese agricole estere hanno stimolato la crescita del lavoro salariato (nelle imprese agricole, nei ristoranti, negli alberghi e nelle agenzie dei servizi turistici) e quella del lavoro autonomo e informale (che include, tra le altre attività, il lavoro agricolo casuale, la vendita di beni e servizi formali e informali, etc.). Secondo il censimento del 2012, il 21% della popolazione regionale è infatti impiegato come lavoratore salariato e circa il 35% è impiegato in attività di 'self employment'.¹¹⁵

Anche nella regione di Arusha le colture cerealicole e quelle leguminose sono ampiamente diffuse tra gli agricoltori. Secondo l'ultimo censimento agricolo regionale (2012d: xi), la grande maggioranza delle famiglie della regione che praticano l'agricoltura (circa 166.000) coltiva il mais utilizzando in media 0,8 ettari di terra. Il fagiolo è il secondo prodotto maggiormente diffuso, coltivato da oltre 116.000 famiglie utilizzando circa 0,4 ettari di terra. Altri prodotti diffusi nella regione secondo il censimento sono i tuberi, la banana (circa 30.000 famiglie), il caffè (15.000), i semi oleosi (9.000) e i frutti e le verdure (17.000). Il 66% delle famiglie che praticano l'agricoltura alleva anche degli animali, mentre il 19% delle famiglie pratica solo la coltivazione e il 15% solo l'allevamento (2008). Le famiglie della regione Arusha possiedono terreni di dimensioni contenute rispetto al resto del Paese e in continua frammentazione, in particolare nelle zone montane: solo tra

¹¹⁴ La regione Arusha ospita i parchi nazionali più importanti del Paese e attira ogni anno migliaia di turisti, che partono dalla città di Arusha per raggiungere i parchi del Ngorongoro e del Serengeti con i safari organizzati.

¹¹⁵ Nel 2007 la percentuale della popolazione regionale che indicava l'agricoltura come principale fonte di reddito era del 75% (Urt 2012b: 113), di molto superiore al 2012 (46%), anche se già nel 2002 circa il 57% delle famiglie della regione aveva almeno un membro impiegato nelle attività extra agricole (Urt 2007 b).

il 2002 e il 2008 la dimensione media dei terreni utilizzati dagli agricoltori è diminuita da 1,5 a 1 ettaro (URT 2007b;2012b). A causa della grande varietà nelle condizioni agro-ecologiche del territorio, nella regione si registrano sensibili differenze tra i sistemi produttivi delle popolazioni montane dei distretti vicini al monte Meru (impegnate maggiormente nella coltivazione della banana, del caffè, degli alberi da frutto e delle verdure ‘non permanenti’), quelle che vivono nelle aree intermedie alle pendici delle montagne (impegnate principalmente nella produzione dei cereali, dei tuberi, della banana, dei semi oleosi, dei frutti e delle verdure), e quelle che abitano le aree di pianura aride nord-occidentali della regione, dove le attività agricole sono ostacolate dalla temperature elevate e dalla carenza delle piogge¹¹⁶.

A livello regionale, il 57% delle famiglie che praticano l’agricoltura vende i propri prodotti sul mercato¹¹⁷, circa il 30% utilizza fertilizzanti, il 12% utilizza pesticidi, il 25% utilizza un sistema di stoccaggio dei prodotti¹¹⁸ e circa il 20% ha accesso all’irrigazione dai fiumi (2016g: xiii). Nei distretti di Meru e Arusha l’agricoltura è maggiormente orientata al mercato rispetto ai distretti occidentali della regione e ad altre regioni dell’interno del Paese. Nel distretto di Meru, circa il 75% della popolazione pratica le attività agricole e l’agricoltura è la fonte principale di reddito per oltre il 64% delle famiglie (URT 2016d). In questo distretto si trova inoltre il 46% dell’area con accesso all’irrigazione continua (su un totale di 10.896 ettari), mentre oltre il 70% degli agricoltori vende i propri prodotti sul mercato, circa il 40% utilizza fertilizzanti e il 35% utilizza insetticidi (ibidem:65-67). Nelle aree montane del distretto di Meru, la densità abitativa supera 200 abitanti per km2 e la disponibilità dei terreni è scarsa: oltre il 90% della superficie arabile (198.000 ettari) è utilizzata per la produzione agricola (URT 2012b).

Anche nella regione di Arusha negli ultimi decenni è crescita sia la produzione delle colture oleose, sia la produzione dei frutti e delle verdure. Solo tra il 2002 e il 2015, la produzione regionale di semi di girasole è aumentata da 441 tonnellate a 6.044 tonnellate e l’area coltivata da 1.095 a 2.405 ettari, mentre il numero di produttori è aumentato da 1.900 ad oltre 10.000 (URT 2007 b; 2016:c). Oltre il 70% della produzione dei semi di girasole prende luogo nelle zone pianeggianti alle pendici del monte Meru (800-1000 metri), nella parte meno elevata dell’omonimo distretto (URT 2012d). La produzione dei frutti e delle verdure ha luogo principalmente nelle zone tra 900 e 1.500 metri dei

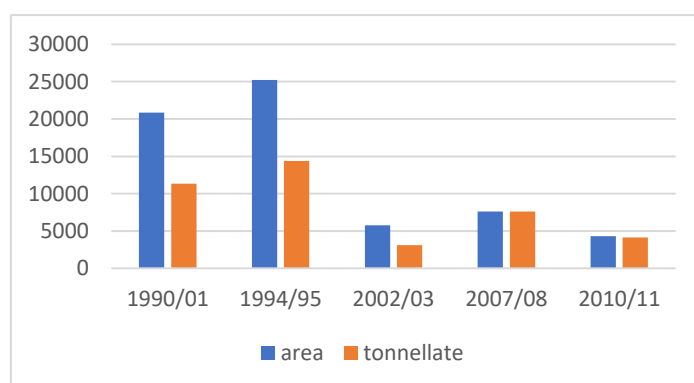
¹¹⁶ In questi casi, l’allevamento e il pascolo degli animali garantiscono la sussistenza alle comunità nomadi che abitano i distretti di Ngorongoro e Longido.

¹¹⁷ Questa percentuale è più bassa rispetto alla regione Tanga principalmente perché le famiglie rurali ottengono redditi da altre attività economiche (self employment, lavoro salariato, etc.).

¹¹⁸ Il 47% di questi conserva i prodotti nei sacchi, il 25% in magazzini tradizionali e il 6% in magazzini moderni (ibidem).

distretti di Meru e Arusha. Le aree montane di questi distretti sono quelle dove gli agricoltori sono maggiormente impegnati nella coltivazione del caffè, della banana e delle verdure, oltre che in quella dei legumi e dei cereali. In queste aree, la coltivazione della banana è combinata con quella del caffè sullo stesso appezzamento di terra. Tuttavia, se la banana rimane ancora un prodotto centrale nell'economia e nella dieta rurale¹¹⁹ (sebbene in lento declino), negli ultimi decenni il caffè ha perso l'importanza che aveva acquisito sin dal periodo coloniale, a causa degli effetti negativi della liberalizzazione dell'agricoltura, del calo dei prezzi internazionali, dell'incapacità delle cooperative agricole di ripristinare le funzioni che avevano in passato e di finanziare la modernizzazione degli impianti per la trasformazione del prodotto. La produzione regionale è diminuita infatti da oltre 13.000 tonnellate nel 1991/92 a 3.089 nel 2002/03, per poi risalire modestamente a circa 7.000 tonnellate nel 2007/08 e scendere di nuovo a 4.000 nel 2010/11 (URT 1998;2007b; 2012f). L'area occupata dalla coltivazione del caffè nella regione è diminuita da 20.000 ettari a circa 5.000 nel corso degli ultimi venti anni.¹²⁰ Nel distretto di Meru, nel quale si produce in media tra l'80 e il 90% della produzione regionale, l'area occupata dalla coltivazione del caffè è diminuita da 19.000 a 4.600 ettari tra il 1992 e il 2009 e la produzione è scesa da 10.500 a 2.600 tonnellate (URT 2012f; 2012b; 2007b). Secondo l'ultimo censimento agricolo regionale (URT 2012b), nel 2008 circa 15.000 famiglie nella regione coltivavano ancora il caffè, 13.000 delle quali nel distretto di Meru (il 26% delle famiglie totali del distretto)

Figura 26 Produzione e area coltivata con il caffè nella regione Arusha, 1990-2011

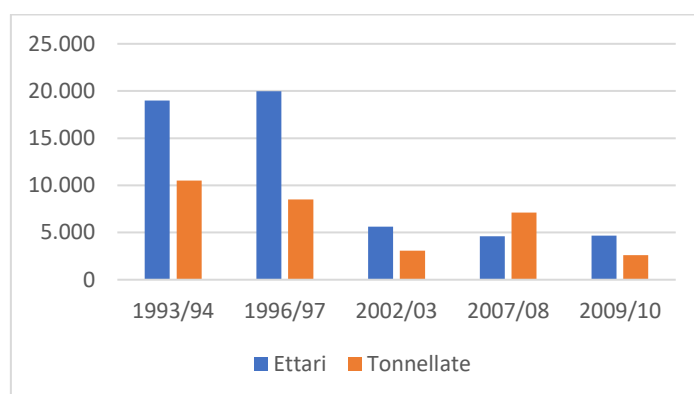


Fonte; Elaborazione dell'autore, dati in URT 1998;2012f,2012b,2007b.

¹¹⁹ Seppur tra il 2002 e il 2007 vi sia stata una riduzione delle famiglie che coltivano la banana, nel 2007 quest'ultima era coltivata ancora dal 42% delle famiglie del distretto (URT 2012b)

¹²⁰ Questo declino è stato causato sia dalla difficoltà delle cooperative di mantenere o avviare la produzione sui terreni restituiti dal governo post socialista dopo la legalizzazione delle associazioni dei produttori, sia dal calo della produzione proveniente dalle imprese estere (oggi producono circa il 10% dei volumi), sia dalla noncuranza o dalla sostituzione degli alberi da parte dei piccoli produttori (URT 2012f).

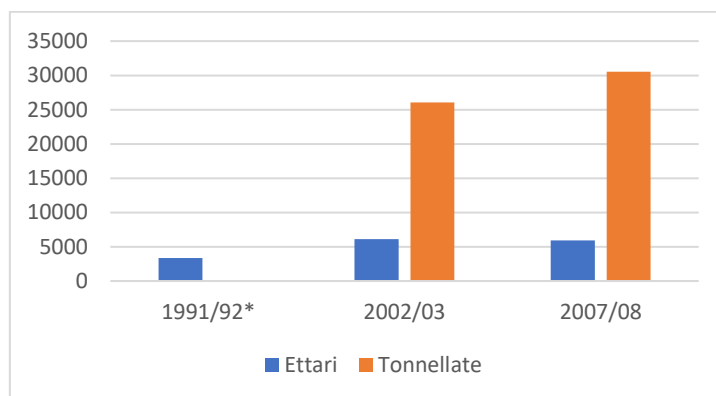
Figura 27 Produzione e area coltivata con il caffè nel distretto di Meru, 1991-2010



Fonte: Elaborazione dell'autore, dati in URT 1998;2012f,2012b,2007b.

Mentre è diminuita la superficie occupata dal caffè, la superficie occupata dalla produzione dei frutti e delle verdure nella regione è aumentata da 3.300 ettari nel 1991 a oltre 6.000 ettari nel 2008 (WB 1993; URT 2012b;2007b). Solo tra il 2002 e il 2007, la produzione di frutti e verdure è aumentata da circa 26.000 tonnellate a 30.500 (ibidem).

Figura 28 Produzione di frutti e verdure nella regione Arusha, 1991-2008

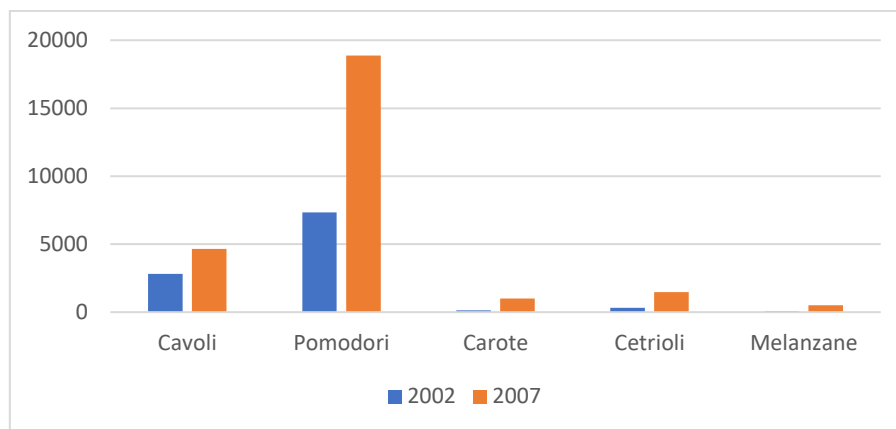


Fonte: elaborazione dell'autore, dati tratti da WB 1993; URT 2012b;2007b. Mancano i dati disaggregati sulla produzione del '91/92

Nel 2008 – anno dell'ultimo censimento agricolo regionale- anche in questa regione la produzione dei pomodori (18.866 tonnellate) ammontava ad oltre il 60% del totale della produzione di verdure non permanenti, seguita da quella dei cavoli (15%), delle cipolle (6,3%), delle carote (3,3%) e degli spinaci (2%) (URT 2012b). Il numero di produttori di pomodori è aumentato solo tra il 2002 e il 2008 da circa 2.500 a oltre 4.500, mentre i produttori di cavoli sono aumentati da poco più di 1.000 a oltre 2.200 e quelli di carote da circa 300 a più di 1.000 (ibidem;2007b). Nello stesso periodo, la produzione dei pomodori è aumentata da circa 7.000 tonnellate a oltre 18.000, mentre quella dei cavoli da 2.800 tonnellate a 4.600 e quella delle carote da quasi zero a circa 1.000 tonnellate. Nel 2008, oltre 17.000 famiglie della regione Arusha erano impegnate nella produzione di questi ultimi

prodotti utilizzando in media 0,17 ettari di terra. (2012b: 43). Nel 2016, le autorità locali hanno stimato il numero di produttori coinvolti nella coltivazione di frutta e verdura per il mercato in oltre 35.000.¹²¹

Figura 29 Produzione regionale di alcuni prodotti ortofrutticoli, 2002-2007, tonnellate



Fonte: elaborazione dell'autore, dati tratti da URT 2007b; 2012b

La maggior parte di queste famiglie si trova nel distretto di Meru: il 79% della produzione dei pomodori (circa 14.000 tonnellate) e quasi il 40% di quella dei cavoli avviene in questo distretto. Altre colture diffuse nel distretto sono le arance, gli avocado, le papaie e i manghi. Tra il 1974 e il 2007 la produzione di frutti e verdure nel distretto è aumentata da 4.500 tonnellate a oltre 25.000 (District Agricultural Development Office, in Fortmann 1977: 3; URT 2012b). Secondo gli ultimi dati disponibili relativi al 2008, nel distretto di Meru si registra anche la più alta percentuale nella regione di agricoltori impegnati in programmi di *outgrowing/contract farming*: nel 2008 circa l'11% delle famiglie era coinvolto in qualche forma di produzione contrattuale (5.734 famiglie su 49.292 totali nel distretto¹²²) (URT 2012b: 274). Secondo le autorità distrettuali, nel 2016 oltre 25.000 famiglie del distretto di Meru erano impegnate nella produzione di frutti o verdure per il mercato¹²³.

La produzione di verdure nel distretto di Meru prende luogo nelle valli e nelle aree montane densamente popolate: i piccoli agricoltori dei villaggi montani utilizzano terreni di dimensioni di 0,1-0,3 ettari¹²⁴ (le famiglie del distretto possiedono in media terreni di 0,9 ettari in totale, a volte combinando più appezzamenti di terra) (URT 2012b). Tuttavia, nelle aree meno elevate del distretto (800-1000 metri), nei pressi di Usa River e Tengeru, dove la densità abitativa è più bassa ma piove

¹²¹ Intervista, Regional Agricultural Officer.

¹²² Contro il 3,8% a livello regionale (7.761 su 205.667)

¹²³ Intervista, District Agricultural Officer

¹²⁴ I pomodori, ad esempio, vengono coltivati utilizzando circa 0,25 ettari, mentre le carote e i cavoli utilizzando terreni inferiori a 0,20 ettari (ibidem)

con minore frequenza, alcuni agricoltori utilizzano terreni in affitto per la produzione di media-larga scala (da 5 ettari in su)¹²⁵, in particolare dei pomodori e delle cipolle, e fanno uso di pompe idriche per l'irrigazione¹²⁶: in questo modo possono produrre quasi ininterrottamente nel corso dell'anno (salvo durante i mesi della stagione delle piogge).

La produzione delle verdure e dei frutti viene commercializzata attraverso quattro canali principali (MMA 2007;2017). Il primo, anche in questo caso, è quello che vede coinvolti gli intermediari che fungono da collegamento tra gli agricoltori nei villaggi e i venditori nel mercato Kilombero della città di Arusha. Gli intermediari nei villaggi ricevono le ordinazioni dai compratori nella città, organizzano il trasporto, negoziano i prezzi con gli agricoltori e provvedono ai pagamenti. I prodotti vengono collezionati nei pressi dei terreni degli agricoltori e trasportati da un camion a noleggio con autista fino alla città di Arusha, dove vengono poi smistati da altri intermediari nei banchi dei mercati, nei ristoranti e negli alberghi.¹²⁷

Un altro canale per la vendita di questi prodotti sono gli intermediari keniani che attraversano il confine per acquistare in Tanzania le cipolle, i pomodori, i cavoli e le patate per rivenderli poi in Kenya nei mercati di Nairobi e Mombasa. Come nel primo caso, questi intermediari hanno spesso relazioni stabili con gli stessi produttori, i quali possiedono sistemi per lo stoccaggio dei prodotti, mantengono registri per la contabilità e ottengono prezzi moderatamente più alti rispetto alla vendita attraverso il primo canale (Mgeni, Temu 2010: 7). In alcuni casi, i compratori keniani hanno relazioni con alcuni intermediari locali tanzaniani che risiedono nei villaggi e che a loro volta gestiscono le trattative con gli agricoltori e organizzano il primo collezionamento dei prodotti¹²⁸.

Un ulteriore canale di commercializzazione della frutta e della verdura sono i mercati rurali. In questi casi, gli agricoltori possono vendere i loro prodotti agli intermediari locali che acquistano nei

¹²⁵ Nelle zone dei distretti di Meru e Arusha che si trovano alle pendici del Monte Meru, alcuni agricoltori africani coltivano anche il mais e il grano su larga scala utilizzando trattori e lavoratori agricoli salariati che provengono dalle montagne o dai villaggi limitrofi. Nel 2015 circa 11.600 ettari erano occupati per la produzione del grano da 3.642 agricoltori per una produzione totale di oltre 12.000 tonnellate (URT 2016c).

¹²⁶ Negli ultimi anni alcuni di questi agricoltori della zona di Tengeru hanno sostituito la produzione di pomodori freschi con quella dei semi di pomodoro, i quali garantiscono redditi maggiori e pongono rischi minori. Purtroppo non sono disponibili dati aggiornati sulla produzione nella regione di Arusha. Nell'ultimo censimento nazionale (2016c) che presenta anche i dati per regioni mancano quelli relativi a questa regione.

¹²⁷ Una parte della produzione della regione arriva anche al mercato di Dar es Salaam, sebbene in quantità sensibilmente inferiori rispetto alla produzione del distretto di Lushoto della regione Tanga (la distanza è maggiore e i costi di trasporto sono più alti).

¹²⁸ L'esportazione dei prodotti da parte di intermediari keniani contribuisce ulteriormente a rendere poco affidabili i dati sulla produzione forniti dal governo centrale o da quelli locali.

villaggi e rivendono nei mercati settimanali o giornalieri (Usa River e Ngoma Ngombe)¹²⁹, oppure -in rari casi- possono organizzare direttamente la vendita trasportando i prodotti autonomamente (spesso nei mini bus privati, i ‘dala-dala’). La percentuale della produzione venduta nei mercati rurali è inferiore rispetto a quella venduta attraverso il primo canale.

L’ultimo canale di vendita dei frutti e delle verdure per gli agricoltori sono le loro associazioni/organizzazioni che, come nel caso del distretto di Lushoto, sono state costituite negli ultimi anni. Nel distretto di Meru sono presenti infatti alcune organizzazioni nate con il supporto della cooperazione internazionale (Irish Aid, USAID) e delle organizzazioni non governative (VECO, TAHA, OXFAM) con il fine di migliorare la posizione dei piccoli agricoltori all’interno di queste filiere. Nella regione di Arusha sono presenti inoltre alcuni istituti di ricerca specializzati nell’orticoltura, come The World Vegetable Center (AVRCD), la Horti-Tengeru e AfriVeg. Questi donatori e istituti di ricerca, nel corso degli anni 2000, hanno promosso dei programmi per la costituzione di organizzazioni simili alla ULC e alla LUKOVEG che operano nel distretto di Lushoto. Queste ultime riuniscono a loro volta i gruppi di agricoltori a livello di villaggio (di circa 10-100 produttori ognuno) in organizzazioni più grandi simili a delle cooperative agricole. Tra queste, la Muungano Wa Vikundi Vya Kilimo Cha Horticulture (MUVIKIHO), i cui gruppi che la costituiscono¹³⁰ contano un totale di oltre 1000 membri, ha stipulato dei contratti con alcuni alberghi e ristoranti turistici della zona occidentale della regione e con alcuni supermercati aperti di recente nella città di Arusha. Negli anni più recenti, la crescita degli investimenti esteri nel distretto e l’aumento delle esportazioni di prodotti ortofrutticoli hanno spinto il governo Tanzaniano e la cooperazione internazionale ad intensificare gli sforzi per favorire l’inclusione dei piccoli agricoltori nelle nuove filiere globali. L’area del distretto di Meru è infatti quella dove si concentrano non solo la maggioranza delle imprese agricole estere del Paese, ma anche la maggioranza degli esportatori che adottano programmi di CF/*Outgrowing*, confezionano e spediscono i prodotti verso i mercati internazionali.

4.1.3 Il distretto di Moshi nella regione Kilimanjaro

La regione Kilimanjaro ospita circa 1.640.000 abitanti (381.526 famiglie), il 75% dei quali vive nelle aree rurali e il restante nelle aree urbane (principalmente nella città di Moshi) (URT 2016f).

¹²⁹ In altri casi, alcuni agricoltori acquistano i prodotti nel loro villaggio (da altri agricoltori che producono volumi inferiori) e rivendono agli intermediari che li distribuiscono nei mercati.

¹³⁰ MEHA, KIBIU, Laturock, WAKIBIKI, Mshikamano, Parachich, Malala, Umoja, Muyovega e Mount Meru.

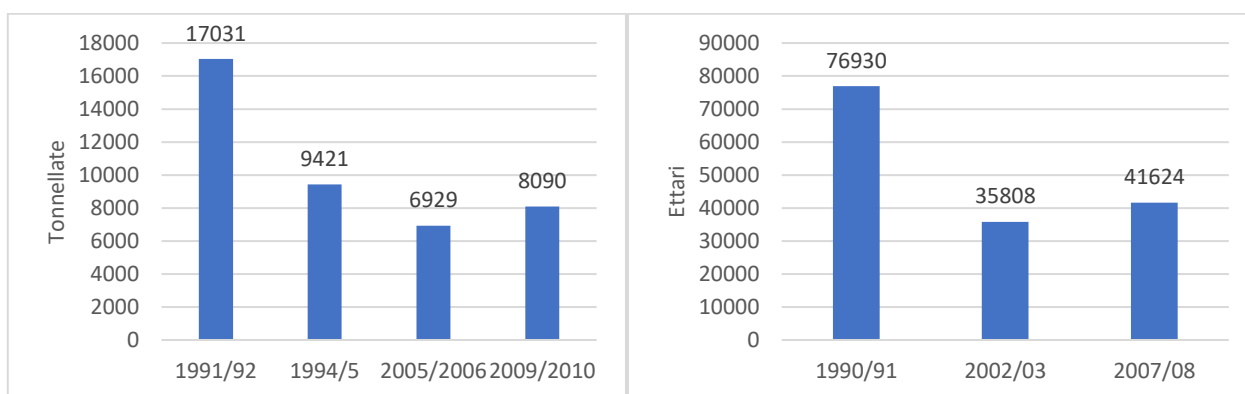
Secondo l'ultimo censimento regionale (URT 2016f), il 70% della popolazione regionale e il 90% di quella rurale pratica l'agricoltura: in media, gli agricoltori della regione possiedono terreni di circa 0,9 ettari (tra i più piccoli del Paese). Circa il 70% degli agricoltori possiede anche degli animali (in media 3,3 capre e 3,1 mucche). A livello regionale, il 60% della popolazione pratica l'agricoltura come fonte primaria del reddito, il 17% della popolazione è impiegata principalmente in attività di 'self employment' e circa il 16% è impiegata nel lavoro salariato (ibidem)¹³¹. Anche in questa regione, nelle aree montane e collinari fertili l'agricoltura è maggiormente orientata al mercato rispetto ad altre regioni del Paese. Il 37% della superficie è coltivata utilizzando i fertilizzanti e circa il 20% degli agricoltori hanno accesso continuo all'irrigazione (URT 2016f).

Le colture cerealicole e quelle leguminose sono ampiamente diffuse nella regione: oltre il 90% delle famiglie che praticano l'agricoltura sono impegnate nella produzione del mais e oltre il 70% in quella dei fagioli (URT 2016f;2012c). Anche nella regione Kilimanajro, la banana rappresenta un importante prodotto per la dieta delle popolazioni rurali ed è coltivata da circa il 50% delle famiglie (ibidem). Nelle aree al di sotto dei 1000 metri, oltre alla banana, sono diffusi i legumi, i cereali e i tuberi (questi ultimi coltivati al termine della stagione delle piogge). Nelle aree sopra ai 1000-1200 metri, come nel distretto di Meru nella regione Arusha, la coltivazione congiunta della banana e del caffè su piccoli appezzamenti di terra (0,3-0,5 ettari) ha garantito un relativo benessere alle popolazioni locali sin dai tempi coloniali. Negli ultimi due decenni, tuttavia, anche in questa regione gli agricoltori hanno modificato le strategie della produzione e introdotto nuovi prodotti in risposta alla prolungata crisi dell'industria del caffè. Da un lato, negli ultimi 15 anni è aumentata la produzione e l'area coltivata con il mais, nelle aree pianeggianti come in quelle montane: tra il 2002 e il 2016 la produzione è aumentata da 105.000 tonnellate a 184.000 e l'area coltivata da 96.000 ettari a quasi 140.000 (URT 2007c; 2012c; 2016c). Dall'altro, nelle aree meno elevate (sotto i 900-1000 metri) è aumentata sensibilmente la produzione dei semi da olio, mentre nelle aree più elevate è cresciuta la produzione di frutta e verdura a discapito di quella del caffè e della banana. La superficie occupata dalla produzione della banana è infatti diminuita su base regionale da oltre 55.000 ettari nel 2002 a circa 30.000 ettari nel 2015, mentre il numero di famiglie che coltiva il prodotto sui propri terreni è sceso da oltre 130.000 a circa 78.000 (URT 2007c;2016c). La superficie occupata dalla produzione del caffè è diminuita da circa 75.000 ettari nel 1990/91 fino a circa 40.000 ettari nel 2009/10: la produzione regionale è diminuita nello stesso periodo da circa 17.000

¹³¹ Come nella regione di Arusha, lo sviluppo del turismo e la presenza delle imprese agricole estere hanno favorito la (modesta) crescita dell'impiego salariato in agricoltura, nelle strutture alberghiere, nei ristoranti e nelle imprese turistiche che organizzano le escursioni sul monte Kilimanjaro e i safari nei parchi nazionali.

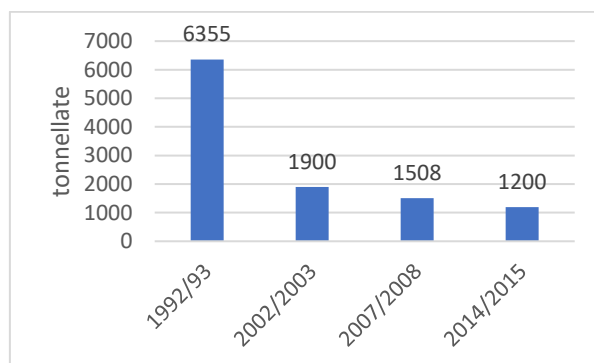
tonnellate a 8.090. Il numero di famiglie che coltivano e raccolgono il caffè è diminuito da circa 149.000 nel 1998/99 a 91.000 nel 2002/03 e a poco più di 30.000 nel 2015/16 (URT 1998c; Moac/Nbs 2001; URT 2007c; 2016c). Nel distretto di Moshi, il quale ancora oggi contribuisce per il 40% alla produzione regionale del caffè, tra il 1991/92 e il 2014/15 la produzione è calata da oltre 5.000 tonnellate a 1.200 (URT 1998b; Intervista). L'area occupata dalla produzione del caffè nel distretto è diminuita da circa 35.000 ettari a poco meno di 19.000 (ibidem).

Figura 30 Produzione del caffè e superficie occupata nella regione Kilimanjaro, 1991-2010



Fonte: elaborazione dell'autore, dati tratti da MOAC & NBS, 2001; URT 2012F; 2012c

Figura 31 Produzione del caffè nel distretto di Moshi, 1992-2015



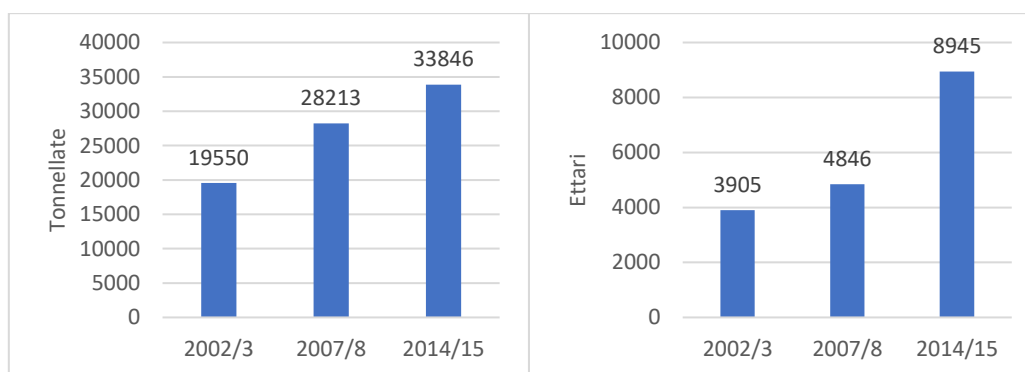
Fonte: elaborazione dell'autore, dati tratti da MOAC/ NBS 2001; URT 2012F; 2007c;2012c;2016c; interviste presso uffici distrettuali

Mentre è diminuita la produzione delle banane e del caffè, il numero di famiglie coinvolte nella produzione di semi oleosi nella regione è raddoppiato tra il 2002 e il 2015, passando da circa 27.000 a oltre 50.000 (URT 2007c;2016c): la produzione di arachidi e di girasoli è aumentata rispettivamente da 1.536 tonnellate a 3.257 tonnellate tra il 2002 e il 2015 e da 1.972 tonnellate nel 1991/92 a 4.061 tonnellate nel 2014/15 (URT 1998b;2007c;2012c;2016c). Anche la produzione della frutta e della verdura (esclusa la banana) è cresciuta considerevolmente negli ultimi decenni: secondo gli ultimi censimenti agricoli, la produzione di frutta e verdura è aumentata da 19.550

tonnellate a 28.215 solo tra il 2002 e il 2008, ed è cresciuta ancora fino a quasi 35.000 tonnellate nel 2014/15 (URT 2007c;2012c;2016c). La produzione dei pomodori è aumentata da circa 12.000 tonnellate nel 1991/92 a 22.000 nel 2014/15, mentre il numero di produttori è passato da poco più di 7.000 ad oltre 12.000 tra il 2002 e il 2014/15 (URT 1997b;2007c;2016c). Tra il 2002/03 e il 2014/15, inoltre, gli agricoltori che coltivano l'okra sono aumentati da 136 a 1.330, quelli che coltivano peperoncini da 981 a 2.573, quelli che coltivano il cocomero da 210 a 1.432 e quelli che coltivano lo zenzero e gli spinaci da poco più di 1.000 ad oltre 3.000. La superficie occupata dalla produzione di frutti e di verdure non permanenti è aumentata nel complesso da poco più di 4.000 ettari a quasi 9.000 tra il 2002 e il 2016 (URT 2007c;2016c).

Nell'ultimo censimento agricolo regionale del 2008 (2012c), i pomodori rappresentavano oltre il 60% dei volumi della produzione di frutti e verdure, seguiti dallo zenzero (9%), i cavoli (5,3%), l'okra (4,8%) e i peperoncini (4,7%). Nel complesso, il censimento ha stimato 26.978 famiglie coinvolte nella produzione di verdure o frutti. Nel 2016, il numero di famiglie che coltivano questi prodotti per il mercato è stato stimato dai funzionari regionali in oltre 30.000 ¹³² (poco meno del 20% delle famiglie che praticano l'agricoltura).

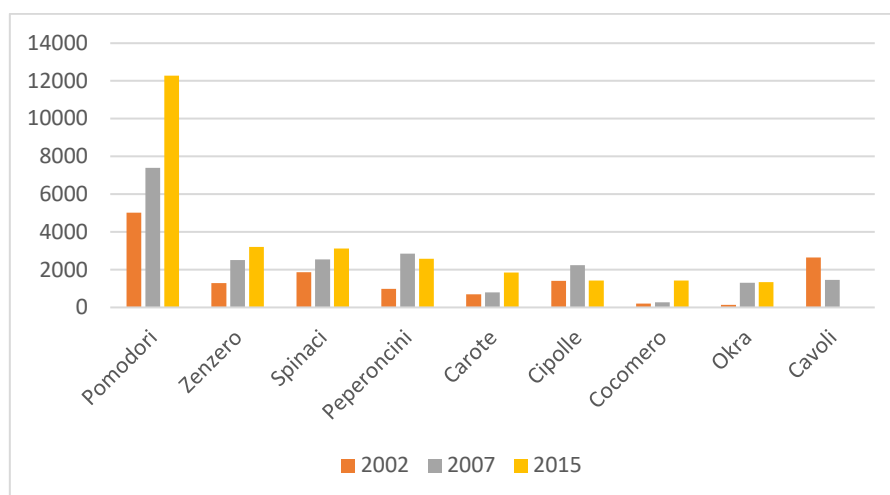
Figura 32 Produzione di frutti e verdure e superficie occupata nella regione Kilimanjaro, 2002-2015



Fonte, elaborazione dell'autore, dati tratti da URT 2007c;2012c;2016c

¹³² Intervista Regional Commission Officer, si veda anche URT 2016c

Figura 33 Numero di agricoltori coinvolti nella produzione di alcune verdure nella regione Kilimanjaro, 2002-2015



Fonte: elaborazione dell'autore, dati tratti da URT 2007c;2012c;2016c

Uno dei distretti dove è aumentata la produzione delle verdure e dei frutti è quello di Moshi rurale. Il distretto ha una popolazione di 466.737 abitanti ed è caratterizzato da una densità abitativa tra le più alte del Paese (350 abitanti per km²) (URT 2016f). Circa l'80% della popolazione del distretto (85.000 famiglie) utilizza uno o più appezzamenti di terra per le attività agricole: l'agricoltura è la fonte principale – ma non unica- del reddito per il 60% della popolazione (ibidem). Il 16,9% della forza lavoro è invece impiegata come lavoratore salariato e il 16,1% come 'self employed'. Il 77% delle famiglie che praticano l'agricoltura possiedono anche degli animali (in media 2,3 mucche e 2,5 capre nel 2012). Nelle aree tra i 1.200 e i 1.500 metri la densità abitativa può superare i 500 abitanti per km²: per questa ragione le dimensioni degli appezzamenti di terra posseduti dalle famiglie del distretto sono stimate in meno di 0,5 ettari.¹³³ Data la scarsa disponibilità di terreni nelle montagne, gli agricoltori che hanno introdotto nuove colture nel corso degli anni '90 e 2000 lo hanno fatto spesso in sostituzione degli alberi da caffè e di quelli della banana¹³⁴. Come nel caso del distretto di Meru nella regione Arusha, nelle aree pianeggianti e meno elevate del distretto di Moshi alcuni agricoltori capitalisti coltivano questi prodotti su larga scala utilizzando lavoratori agricoli, input moderni e sistemi di irrigazione.

¹³³ L'82% delle famiglie impegnate nella produzione agricola nel distretto di Moshi ritiene di non avere accesso a terreni sufficientemente grandi per la produzione agricola (URT 2012c:133).

¹³⁴ In alcuni casi, il caffè è sostituito con prodotti che possono essere coltivati insieme alla banana (come la vaniglia). In altri casi, gli alberi del caffè e quelli della banana sono rimossi entrambi (in una parte o nell'intero terreno) per introdurre piccole monoculture temporanee ortofrutticole (zucchine, peperoni, pomodori, alberi da frutto come l'avocado, etc..) e/o colture alimentari come il mais e i fagioli.

Poco meno del 50% della produzione regionale dei pomodori e oltre il 60% di quella dei peperoncini, delle cipolle e delle zucchine proviene dal distretto di Moshi (URT 2012c). Solo tra il 2002 e il 2007, la produzione dei pomodori nel distretto è aumentata infatti da 2.814 tonnellate a 6.684, quella dell'okra da quasi zero ad oltre 700 tonnellate, quella dei peperoncini da circa 170 a quasi 700 tonnellate. L'ultimo censimento agricolo regionale del 2008 (URT 2012c) ha stimato circa 5.000 famiglie impegnate nella produzione di verdure non permanenti: 2.100 famiglie impegnate nella produzione di pomodori (utilizzando in media poco meno di 0,2 ettari di terra), circa 1.300 impegnate nella produzione degli spinaci (0,18), circa 1.100 impegnate nella produzione dei peperoncini (0,16), circa 700 nella produzione dell'okra (0,10 ettari). Altrettante erano impegnate nella produzione di frutti 'permanenti' come il mango, le arance o l'avocado. Nel 2016, le autorità distrettuali hanno stimato nel complesso circa 15.000-20.000 famiglie coinvolte nella produzione di frutta o verdura¹³⁵.

Anche in questo distretto, la produzione della frutta e della verdura viene commercializzata attraverso quattro canali principali: gli intermediari che a loro volta si accordano con i compratori nelle città di Moshi, Arusha, Tanga e Dar es Salaam; gli intermediari o gli stessi agricoltori che distribuiscono i prodotti nei mercati rurali; gli intermediari che trasportano i prodotti in Kenya nei mercati di Nairobi e Mombasa; e infine le organizzazioni degli agricoltori che sono state costituite negli ultimi 10-15 anni con il supporto della cooperazione internazionale (MMA 2007;2017). Già nel 2007/08, nel distretto di Moshi si trovava la più alta percentuale nella regione di famiglie coinvolte in programmi di CF/*outgrowing*: circa 9.300 famiglie su 85.000 (10,9%) (URT 2012c).¹³⁶ Negli ultimi anni, la cooperazione internazionale – USAID, VECO, OXFAM e la Croce Rossa spagnola- ha finanziato alcuni programmi per la costituzione o il rafforzamento di oltre 20 piccoli gruppi di produttori a livello di villaggio e delle rispettive organizzazioni 'ombrello' o 'apex': tra queste ultime, la KIBO Horticulture Farmers' Association (KIBO HORT), la quale riunisce tre associazioni di altrettanti villaggi nella zona alta del distretto, e la Kahe Horticulture Cooperative Society (KAHOCOSO), la quale raggruppa sette associazioni nella zona bassa del distretto. Queste organizzazioni hanno stipulato degli accordi con alcuni alberghi e con un supermercato (Nakumatt) che operano nella regione e, negli anni più recenti, con alcuni esportatori di fagiolini e piselli.

¹³⁵ Regional Agricultural Officer, Intervista.

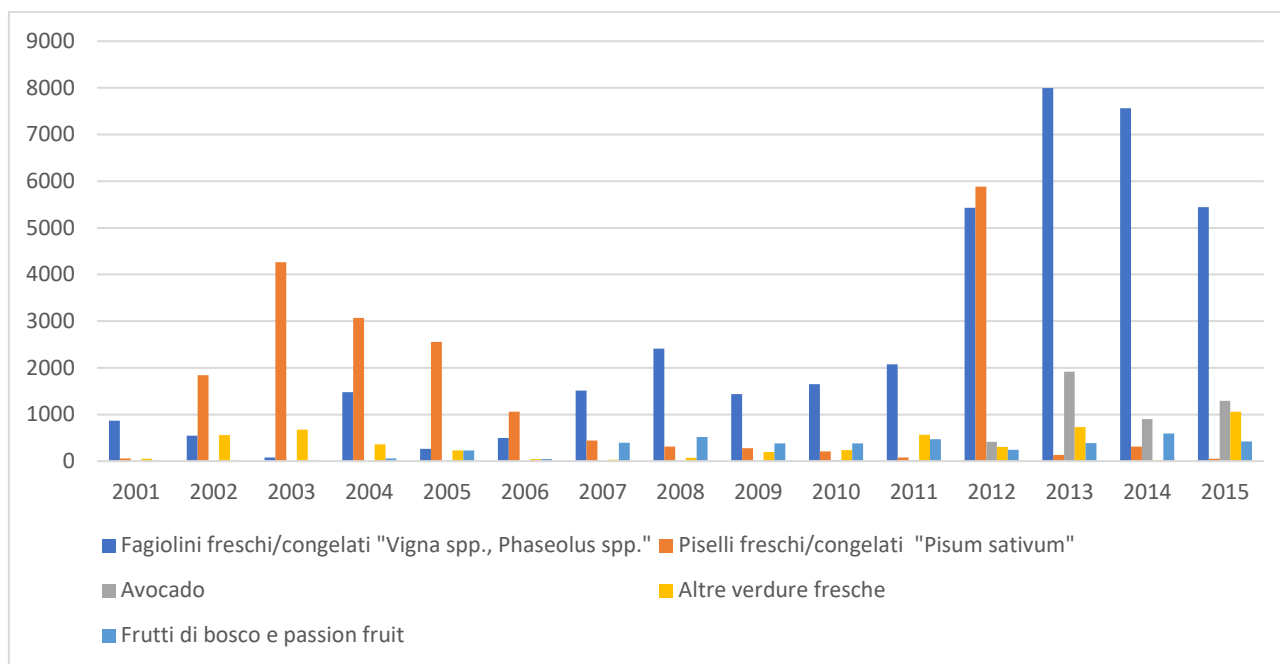
¹³⁶ Nel 2007/8 le famiglie coinvolte in programmi di Cf/Outgrowing nella regione erano circa 13.300 su 242.000 totali (circa il 5%) (URT 2012c).

4.2 Le esportazioni ortofrutticole: dal caffè ai fiori fino alle ‘pack house’

La crescita della produzione ortofrutticola è stata favorita non solo dalla crescita della domanda interna e dai cambiamenti nelle pratiche agricole degli agricoltori di alcune zone del Paese, ma anche dagli investimenti esteri che hanno preso luogo a partire dagli anni '90 in seguito alla liberalizzazione dell'economia e dell'agricoltura. Lo sviluppo dell'industria ortofrutticola orientata all'esportazione è stato rallentato dalla scarsa disponibilità e dai costi elevati degli input e delle tecnologie e dalla carenza delle infrastrutture, in particolare del sistema dei trasporti, del sistema di distribuzione dell'energia elettrica e dei sistemi d'irrigazione. Tuttavia, negli ultimi anni l'industria è cresciuta fino a raggiungere un valore delle esportazioni di 500 milioni di dollari nel 2015, pari a circa il 30% delle esportazioni agricole (TAHA 2016; MMA 2017). In media, le esportazioni ortofrutticole corrispondono a circa il 10% dei volumi totali della produzione ortofrutticola del Paese (MMA 2017) e sono inferiori a quelle del vicino Kenya. Le aziende estere che operano su terreni superiori a 10 ettari o possiedono serre di almeno 0,5 ettari producono la grande maggioranza dei volumi esportati dei fiori, dei frutti e delle verdure fresche (ibidem).

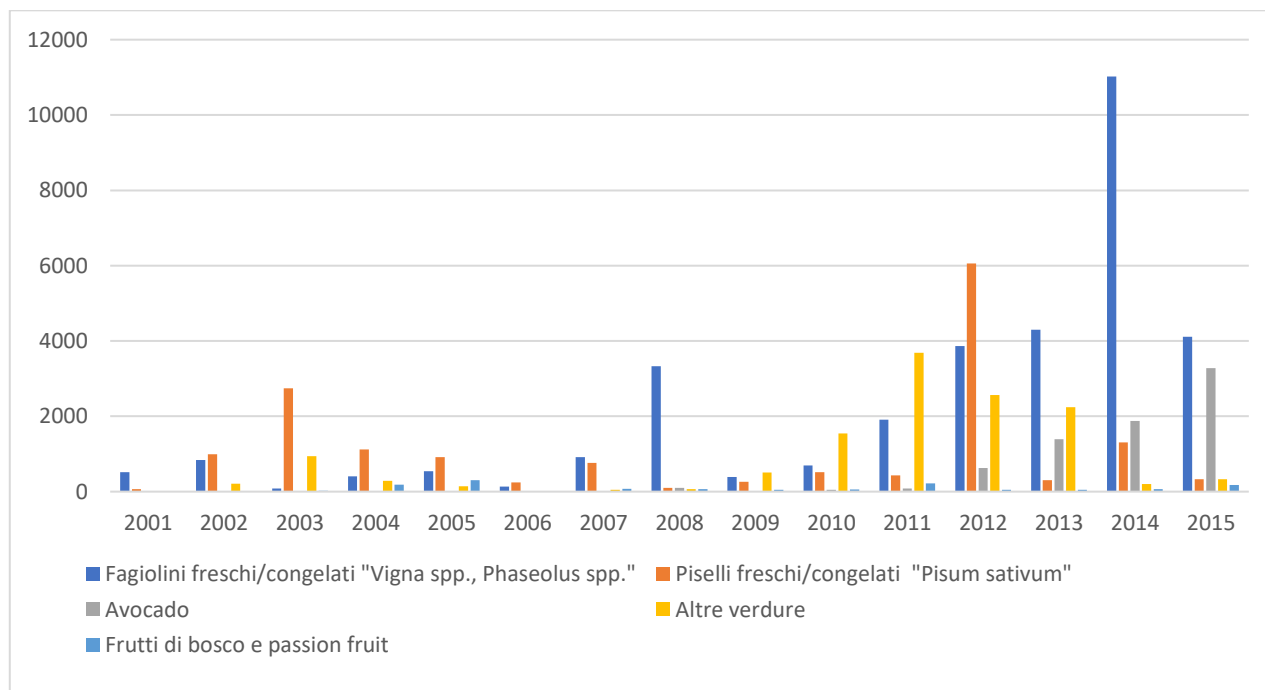
Mentre negli anni '90 e nei primi anni 2000 le esportazioni di prodotti ‘non tradizionali’ nei mercati europei riguardavano principalmente i fiori, negli anni più recenti il settore si sta evolvendo e diversificando verso prodotti freschi ad alto valore come i fagiolini, i piselli, l'okra, l'avocado, i frutti della passione o i frutti di bosco. Una parte della produzione di queste colture viene oggi esportata già confezionata nei mercati europei, pronta per essere immessa nei supermercati. Il valore delle esportazioni di questi ultimi prodotti (esclusi i fiori) è cresciuto tra il 2001 e il 2015 da meno di 10.000.000 di dollari ad oltre 80.000.000, mentre il volume delle esportazioni è cresciuto da meno di 1.000 tonnellate a circa 8.200. Il prodotto maggiormente esportato per volumi e valore delle esportazioni sono i fagiolini: il valore delle esportazioni è aumentato da circa 865.000 dollari nel 2001 ad oltre 50.000.000 di dollari nel 2015, mentre il volume è aumentato da meno di 500 tonnellate ad oltre 4.000.

Figura 34. Valore esportazioni nel mercato internazionale (Europa o Kenya) di fagiolini, piselli, avocado, frutti della passione e altre verdure fresche 2001-2015, migliaia di dollari



Fonte: elaborazione dell'autore, dati ITC, TAHA per il 2015

Figura 35 Volumi esportazioni nel mercato internazionale (Europa o Kenya) di fagiolini, piselli, avocado, frutti della passione e altre verdure fresche 2001-2015, tonnellate



Fonte: elaborazione dell'autore, dati ITC, TAHA per il 2015

Grazie alle buone condizioni climatiche e alla prossimità agli aeroporti di Nairobi e Kilimajaro, la grande maggioranza della produzione ortofrutticola per l'esportazione prende luogo nelle regioni di

Arusha e Kilimajaro (MMA 2017; Mashindano et al. 2013; TAHA 2016). Nonostante la scarsa disponibilità di terreni per la produzione agricola rispetto ad altre aree del Paese, queste due regioni, assieme a quella di Tanga (dove si concentra la produzione della sisal), sono quelle con la più alta concentrazione di imprese agricole. In queste regioni si concentra infatti la maggioranza delle imprese estere del Paese, in particolare di quelle che producono il caffè (la produzione delle imprese contribuisce per circa il 10% a quella totale nazionale) e di quelle che producono prodotti ortofrutticoli ad alto valore (semi, fiori, frutti e verdure). Nel 2013 la regione di Arusha ospitava 94 imprese agricole che utilizzavano complessivamente 74.236 ettari, mentre la regione del Kilimanjaro ospitava 65 imprese che utilizzavano 46.796 ettari (URT 2016b)¹³⁷.

4.2.1 La crescita delle esportazioni ortofrutticole: dal caffè ai fiori

I primi investimenti esteri nella produzione del caffè sono avvenuti su terreni che furono espropriati dal governo socialista ai coloni rimasti in Tanzania dopo l'indipendenza. Dopo la Dichiarazione di Arusha (1967), i terreni furono distribuiti alle cooperative agricole, alle aziende statali o furono inclusi nei nuovi villaggi istituiti con la campagna di villaggizzazione degli anni '70. Successivamente all'adozione delle riforme economiche orientate al mercato e al processo di democratizzazione, gli ex coloni e i loro eredi iniziarono a rivendicare i diritti di proprietà sui terreni espropriati senza indennizzo. Molti di questi terreni, alla fine degli anni '80, erano nel frattempo stati abbandonati dalle cooperative agricole o dalle imprese statali a causa della crisi dell'industria del caffè. Anche se una parte di queste terre era stata occupata informalmente dalle popolazioni locali, le dispute sull'appartenenza dei terreni si sono spesso risolte in favore degli eredi degli ex coloni, ai quali il governo tanzaniano, a partire dai primi anni '90, ha restituito parte delle terre confiscate. Parallelamente, le cooperative agricole – alle quali a loro volta erano stati restituiti una parte dei terreni confiscati in seguito alla loro abolizione nel 1976- non sono state in grado di ripristinare e mantenere le produzioni del caffè e hanno sub-affittato le proprie terre a nuovi investitori privati provenienti dall'olanda, dal Kenya, dallo Zimbabwe e dal Regno Unito.

Nella metà degli anni '90, poco meno di 100 imprese private avevano ripristinato o (più raramente) avviato nuove produzioni di caffè nelle zone limitrofe alla strada che collega la città di Arusha con quella di Moshi). Tuttavia, negli anni seguenti il calo dei prezzi internazionali del caffè ha messo in

¹³⁷ Nel Paese si contavano in totale 705 imprese agricole che utilizzavano circa 520.000 ettari. Oltre un quinto della superficie occupata dalle imprese agricole si trovava dunque nelle regioni di Arusha e Kilimanjaro. Altri 80.000 ettari e 85 imprese si trovavano nella regione Tanga, dove la gran parte di questa superficie è occupata dalla produzione della sisal.

crisi molte di queste aziende. Tra il 2002/03 e il 2012/13 le imprese che producono caffè sono diminuite in Tanzania da 164 a 92, mentre l'area coltivata è diminuita da 12.749 a 9.765, soprattutto a causa del fallimento di alcune aziende nelle regioni di Kilimanjaro e Arusha (URT 2006b; 2016b:78). In queste due regioni, la superficie utilizzata dalle imprese per la produzione del caffè è diminuita nello stesso periodo da 7.446 ettari a 5.604 e il numero delle aziende è diminuito da 93 a 71: nella regione di Arusha le imprese sono diminuite da 44 a 39, mentre nella regione Kilimanjaro da 49 a 32 (ibidem).

A partire dalla fine degli anni '90, molte delle produzioni di caffè sono state almeno in parte rimosse e sostituite da produzioni di fiori e in seguito (ultimi 10 anni) di frutta e verdura ad alto valore. Le prime produzioni di fiori furono avviate da alcuni investitori olandesi già agli inizi degli anni '90 nel distretto di Meru¹³⁸. Inizialmente, la produzione dei fiori avveniva in terreni aperti, ma durante gli anni '90 le imprese hanno iniziato ad investire nella costruzione delle serre e avviato nuove produzioni *indoor* di rose e crisantemi. Tra il 1994 e il 1998, l'area occupata dalla produzione dei fiori nel corridoio Arusha-Moshi è aumentata da 28 ettari a 80 e gli impiegati nell'industria sono cresciuti da 1.158 a 2.347 (URT 2010: 21). Tra il 1997 e il 1999, le esportazioni di fiori sono aumentate da un valore di 5,2 milioni di dollari a circa 26 milioni (Cooksey 2011:12), grazie ad aumenti della produttività e dei volumi esportati. Nel corso dei primi anni 2000 l'industria floricola ha continuato a crescere fino a raggiungere un volume delle esportazioni di oltre 6.000 MT nel 2007. Nello stesso anno, lungo la strada di circa 80 km che collega le città di Arusha e Moshi si contavano 12 imprese floricole estere che utilizzavano 137 ettari e davano impiego a 3.738 lavoratori, l'80% dei quali assunti con contratti temporanei¹³⁹ (URT 2010:21). Nel 2012/13 (anno dell'ultimo censimento nazionale delle imprese agricole), nella stessa area (in particolare nei distretti di Meru, Arusha, Moshi e Hai), si contavano 14 aziende estere che producevano fiori, le quali possedevano un totale di circa 670 ettari (URT 2016b)¹⁴⁰: nella regione di Arusha si contavano 9 imprese che possedevano 329 ettari di terra (una parte di questi utilizzati per la produzione del caffè), mentre nella regione del Kilimanjaro si contavano 5 imprese che possedevano un totale di 345 ettari¹⁴¹.

¹³⁸ La prima impresa ad investire nella produzione dei fiori fu la Tanzania Flowers Limited nel 1987 (URT 2010 b).

¹³⁹ L'impresa più grande (Kiliflora) possedeva 37 ettari e utilizzava 928 lavoratori, mentre la più piccola possedeva 1,5 ettari e impiegava 60 persone.

¹⁴⁰ Alcune aziende che producono i fiori hanno mantenuto una parte degli alberi di caffè. Nel 2012/13 ancora circa 60 imprese tra la regione di Arusha e quella del Kilimanjaro possedevano infatti delle produzioni di caffè, seppur l'area occupata è stata quasi dimezzata nel corso degli ultimi 15 anni.

¹⁴¹ Sebbene questi investimenti hanno interessato terreni di dimensioni relativamente contenute, rispetto ad esempio agli investimenti nella produzione di biocarburanti che hanno interessato altre aree del paese, i conflitti per l'accesso alla terra tra agricoltori locali, pastori ed investitori hanno continuato a verificarsi per tutti gli anni 2000, anche a causa della

Nella seconda metà degli anni 2000 l'industria ortofrutticola ha subito delle importanti evoluzioni: la strategia di sviluppo del governo basata sulla promozione delle esportazioni agricole attraverso la creazione delle zone economiche speciali, insieme agli incentivi offerti per gli investimenti esteri nella produzione agricola e i cambiamenti nel sistema globale agroalimentare, hanno favorito non solo nuovi investimenti nella terra, ma anche quelli negli impianti per il confezionamento dei prodotti. Tra il 2007 e il 2015, secondo i dati forniti dal Tanzania Investment Center (TIC)¹⁴², le regioni di Arusha e Kilimanjaro hanno ricevuto la maggioranza degli investimenti esteri o nazionali nel settore agricolo¹⁴³ superiori a 150.000 dollari. Nella regione di Arusha, nello stesso periodo sono stati registrati presso il TIC 49 investimenti nel settore agricolo per un valore di 161.500.000 dollari, i quali hanno generato 8.671 nuovi posti di lavoro¹⁴⁴. Nella regione Kilimanjaro sono stati registrati 14 investimenti nel settore agricolo per un valore di 67.000.000 di dollari, i quali hanno generato 3.850 posti di lavoro.¹⁴⁵

4.2.2 La diversificazione verso colture ortofrutticole ad alto valore e le 'pack house'

Da un lato, alcuni investitori hanno avviato nuove produzioni (spesso su terreni in precedenza utilizzati per la produzione del caffè), mentre diverse imprese che avevano investito nella floricoltura hanno convertito o diversificato la produzione in risposta alla stagnazione dei prezzi internazionali per i fiori¹⁴⁶. Questi nuovi investimenti hanno riguardato principalmente nuove colture ad alto valore come i fagiolini, i piselli, l'okra o gli avocado. L'azienda Africado, ad esempio, nel 2008 ha rilevato i terreni di una impresa che produceva caffè ed ha sostituito la produzione con alberi di avocado, i cui frutti vengono oggi esportati nel continente europeo. Le aziende Hortanzia e Arusha Bloom, nel distretto di Meru, nel 2010 hanno sostituito la produzione di fiori con quella delle verdure (fagiolini,

scarsa disponibilità di terreni tra le popolazioni di queste zone. Tuttavia, secondo Cooksey, le imprese estere che operano in questa area godono oggi di diritti di accesso alla terra relativamente sicuri (Cooksey 2011: 6).

¹⁴² Intervista presso l'ufficio TIC 'nord' nella città di Arusha.

¹⁴³ Nella produzione agricola o nella trasformazione dei prodotti.

¹⁴⁴ Il valore degli investimenti in agricoltura corrisponde al 5% del totale del valore degli investimenti nella regione. I posti di lavoro creati dagli investimenti in agricoltura rappresentano il 12,3% del totale dei posti di lavoro creati dagli investimenti registrati presso il TIC.

¹⁴⁵ Il valore degli investimenti in agricoltura corrisponde al 14% del totale del valore degli investimenti nella regione. I posti di lavoro creati dagli investimenti in agricoltura rappresentano il 23% del totale dei posti di lavoro creati dagli investimenti registrati presso il TIC.

¹⁴⁶ I prezzi internazionali dei fiori sono rimasti costanti nel corso degli anni 2000, mentre i costi relativi alla produzione in Tanzania sono aumentati (in particolare il carburante e gli input agricoli): questo processo ha spinto alcune aziende floricole a diversificare la produzione (TAHA 2016; Cooksey 2012).

okra, baby corn), mentre l'azienda Kiliflora, nella regione del Kilimanjaro, ha diversificato la produzione nel 2013, affiancando la coltivazione dei fagiolini e dei frutti della passione a quella delle rose (la prima avviene in campi aperti mentre la seconda nelle serre). Nell'area Arusha-Moshi, tra gli inizi degli anni 2000 e il 2016 l'area occupata dalla produzione dei fagiolini è aumentata da poche decine di ettari ad oltre 200 (URT 2006b; URT 2016b; TAHA 2016).

Dall'altro, negli ultimi 10 anni alcune imprese hanno iniziato a confezionare questi prodotti in loco (Kenya e Tanzania) ed esportarli direttamente verso i mercati internazionali, in particolare quello inglese, olandese e francese. Alcune imprese agricole hanno prima introdotto nuove colture ad alto valore e poi investito anche negli impianti per la selezione, il lavaggio e il confezionamento dei prodotti, diventando quindi anche esportatori diretti nei mercati internazionali. Negli ultimi anni, inoltre, alcune aziende hanno investito in nuovi impianti per il confezionamento dei prodotti senza possedere terreni per la coltivazione, mentre altre che provengono dal Kenya hanno iniziato ad acquistare prodotti in Tanzania ed esportarli oltre il confine. Questi esportatori, a loro volta, hanno adottato programmi di *contract farming* sia con le imprese agricole che non possiedono impianti per il confezionamento dei prodotti, sia con alcuni agricoltori locali. Inoltre, gli investimenti nelle cosiddette pack house hanno generato occupazione aggiuntiva negli impianti, in particolare per le donne. Queste ultime costituiscono infatti la gran parte della forza lavoro (temporanea) impiegata nelle coltivazioni e nelle pack house (FAO 2012; TAHA 2016). Secondo l'ultimo censimento disponibile delle imprese agricole (URT 2016b: 56), circa la metà dei lavoratori agricoli salariati del Paese si trovano nelle regioni di Arusha e Kilimanjaro (24.519 su 56.810 totali). Nel 2013 le imprese agricole impiegavano 15.336 lavoratori agricoli salariati nella regione di Arusha e 9.183 nella regione Kilimanjaro: la grande maggioranza di questi lavoratori erano impiegati su base temporanea (oltre l'85%). Inoltre, diverse migliaia di lavoratori sono impiegati su base casuale, in particolare durante il periodo della raccolta dei prodotti. Secondo la TAHA, oltre 10.000 lavoratori sono impiegati nell'industria ortofrutticola, principalmente nella raccolta e nel confezionamento dei fiori e dei fagiolini (2016).

Nel complesso, nell'area tra la città di Moshi e quella di Arusha si contano oggi circa 30 imprese ortofrutticole tra aziende agricole ed esportatori¹⁴⁷ (MMA 2017; TAHA 2016). Le aziende che fanno parte della TAHA e che producono fiori, frutti o verdure per l'esportazione sono 20 (14 aziende floricole e 7 che producono verdure o frutti). Le aziende che esportano frutti o verdure fresche nei

¹⁴⁷ In alcuni casi le imprese che esportano hanno anche produzioni proprie.

mercati internazionali sono 8¹⁴⁸: sei di queste possiedono degli impianti per il confezionamento in Tanzania ed esportano questi prodotti già confezionati, mentre 2 provengono dal Kenya ed acquistano i prodotti in Tanzania per poi confezionarli negli impianti oltre il confine. D'altra parte, circa 4000-6000 agricoltori africani sono coinvolti nella produzione di fagiolini, piselli, avocado o passion fruit per l'esportazione attraverso contratti formali o informali con gli esportatori.¹⁴⁹

4.2.3 Gli esportatori

Gli esportatori di prodotti freschi possono essere suddivisi tra quelli che acquistano e confezionano i prodotti in Tanzania e quelli che invece acquistano i prodotti in Tanzania ma li confezionano in Kenya. Tutti gli esportatori hanno la certificazione Global Gap, senza la quale l'esportazione dei prodotti freschi nel mercato europeo non sarebbe possibile. Per questa ragione, tutti gli esportatori richiedono ai propri fornitori -imprese agricole e agricoltori africani – che i prodotti siano conformi agli standard internazionali relativi all'utilizzo di fertilizzanti, insetticidi e erbicidi chimici.

Gli Esportatori 'tanzaniani'

Le imprese che operano nelle regioni nord-orientali del Paese e che esportano prodotti confezionati dalla Tanzania fanno tutte parte della TAHA. Alcune di esse possiedono le pack house nei pressi delle proprie coltivazioni, mentre altre utilizzano impianti localizzati nelle 'export processing zone' senza possedere terreni propri.¹⁵⁰ Tutte le aziende esportatrici tanzaniane utilizzano il servizio di trasporto dell'azienda TAHA Fresh. Quest'ultima è stata creata dalla TAHA nel 2008 – con una parte dei fondi di USAID- e si occupa del trasporto dei prodotti con mezzi refrigerati dagli impianti delle imprese esportatrici fino agli aeroporti (Nairobi, Kilimanjaro e Dar es Salaam).

Una delle imprese associate alla TAHA e che ha di recente investito nella produzione e nel confezionamento degli avocado è Africado. L'azienda ha avviato nel 2008 una produzione di avocado qualità Hass (distinta dall'avocado tradizionale tanzaniano) nel distretto di Siha (Kilimanjaro) su 226 ettari di terra utilizzati in precedenza da un'altra azienda per la produzione del caffè. Mentre nei primi 3 anni di attività il confezionamento degli avocado avveniva nell'aeroporto di Nairobi da parte di una impresa terza, dal 2013 Africado ha iniziato ad esportare direttamente i

¹⁴⁸ Africado, Arusha Blooms, Serengeti, FrigoKen, Mara Farming, Homeveg, Frigoken, Proxi Fresh. Altre aziende esportano semi ad alto valore.

¹⁴⁹ Questa cifra è stata stimata in base ai dati forniti dagli esportatori e dalla TAHA.

¹⁵⁰ La maggioranza degli impianti per il confezionamento dei prodotti si trova nel distretto di Meru, nei pressi della zona di Usa River o nei pressi della città di Arusha. Dal 2017, un'azienda si è trasferita nel distretto di Lushoto (HomVeg). Un'altra azienda possiede una pack house nel distretto di Siha nella regione del Kilimanjaro (Africado).

frutti confezionati grazie alla costruzione di una pack house nei pressi della propria piantagione. A partire dal 2011 l'azienda ha avviato inoltre dei programmi di *CF/Outgrowing* con i piccoli agricoltori delle zone montane delle regioni Kilimanjaro e (in misura inferiore) Arusha. Tra il 2011 e il 2015, Africado ha stipulato contratti con oltre 2.000 agricoltori associati in circa 200 gruppi, i quali hanno prodotto 28 tonnellate su 2.557 esportate dall'azienda nel 2015¹⁵¹ (corrispondente a poco più dell'1% dei volumi esportati). Entro il 2019, quando gli alberi piantati saranno cresciuti abbastanza da raggiungere livelli ottimali di produttività, Africado prevede di acquistare oltre 2.000 tonnellate di frutti dai propri outgrower. Nel 2015, l'azienda acquistava gli avocado a 800 scellini al kg e li esportava nei mercati internazionali dopo il confezionamento a 8.300 scellini.

Un'altra azienda che esporta prodotti ortofrutticoli freschi confezionati è la Serengeti Fresh. L'azienda è stata costituita nel 2001 e possiede anche circa 50 ettari per la coltivazione degli ortaggi e delle verdure. In una zona distinta, non lontana dalla città di Arusha, l'azienda possiede un impianto per il lavaggio, la selezione e il confezionamento dei prodotti. Serengeti Fresh è il più grande esportatore in Tanzania di verdure fresche confezionate, in particolare dei fagioli e dei piselli, e ha stipulato dei contratti con i maggiori distributori e supermercati europei. Nel 2015 l'azienda ha esportato 1.520 tonnellate di fagiolini e 35 tonnellate di piselli: i primi vengono esportati annualmente (anche se con sensibili differenze quantitative tra la bassa e l'alta stagione), per una media di circa 30 tonnellate a settimana, mentre i secondi solo durante la stagione che va da luglio a ottobre. La produzione che proviene dai terreni dell'azienda contribuisce solo per una parte modesta dei volumi totali esportati nei mercati internazionali. Per aumentare i volumi delle esportazioni e sfruttare al massimo la capacità della pack house, l'azienda ha stipulato dei contratti con 80 'outgrower' per la produzione dei piselli e dei fagiolini. A loro volta, questi outgrower possono essere imprese estere come Hortanzia e Tengeru Farm, piccoli agricoltori riuniti in gruppi formali o informali (registrati presso gli uffici distrettuali o meno), o medi-grandi agricoltori africani che hanno accesso a terreni sufficientemente grandi da operare in maniera autonoma come fossero delle imprese agricole.

La coltivazione dei fagiolini e dei piselli, a differenza della coltivazione degli avocado, richiede l'utilizzo di semi, fertilizzanti e insetticidi ad ogni ciclo produttivo (la cui durata è di circa 3 mesi). L'azienda Serengeti fornisce spesso input sussidiati (semi, fertilizzanti e insetticidi) agli outgrower, specifica loro le tempistiche della semina e della raccolta dei prodotti e si occupa del trasporto di

¹⁵¹ L'albero dell'avocado impiega 3 anni prima di iniziare a dare i primi frutti: l'azienda ha iniziato ad esportare le prime 86 tonnellate nel 2011 ed ha raggiunto 2.557 tonnellate nel 2015.

questi ultimi dai terreni delle imprese estere e degli agricoltori africani fino alla propria pack house. In seguito, entro 24 ore l'azienda spedisce i prodotti in Europa utilizzando l'aeroporto di Nairobi. Nel 2016, l'azienda acquistava i fagiolini a circa 1.600 scellini al chilo dalle grandi imprese e 1.300 dai piccoli agricoltori¹⁵² e li rivendeva nel mercato europeo dopo il confezionamento a 7.700 scellini.

Un'altra azienda che esporta prodotti ortofrutticoli confezionati nei mercati internazionali è HomVeg. L'azienda è stata costituita nel 2009 ed è l'unica impresa tanzaniana che non possiede terreni per la coltivazione ed acquista i prodotti esclusivamente attraverso programmi di agricoltura a contratto con gruppi di piccoli agricoltori. L'azienda fornisce input a credito e assistenza tecnica agli agricoltori e si occupa del trasporto dei prodotti dai villaggi rurali al centro di confezionamento localizzato (fino al 2016) nel distretto Meru. Tra il 2009 e il 2016 il numero di agricoltori contrattati dall'azienda è aumentato da 1.000 a oltre 1.500, grazie anche ad alcuni programmi della cooperazione internazionale in partnership con la TAHA. A partire dal 2017, l'azienda ha previsto di trasferire il centro per il confezionamento dei prodotti nel distretto di Lushoto. Il nuovo centro è stato messo a disposizione dal governo tanzaniano e ristrutturato con i fondi della cooperazione internazionale e dell'azienda.

Nel 2015 HomVeg ha acquistato 720 tonnellate di fagiolini e poco meno di 200 tonnellate di piselli da 1.548 agricoltori riuniti in 12 gruppi e localizzati nei distretti di Lushoto (1.413 produttori), Meru (75) e Moshi (60). L'azienda ha esportato circa 520 tonnellate di fagiolini confezionate (in media 10 tonnellate a settimana durante tutto l'anno), mentre circa 200 tonnellate sono state vendute non confezionate ad un'altra azienda esportatrice (l'azienda keniana Mara Farming, si veda in seguito). I piselli sono invece esportati solo durante il periodo che va da luglio a dicembre, per una media di 10 tonnellate a settimana. A differenza dei fagiolini, nel 2015 l'intera produzione dei piselli è stata esportata direttamente già confezionata. HomVeg paga ai produttori di fagiolini e di piselli rispettivamente 1.100 scellini e 2.000 scellini al Kg e li rivende nel mercato internazionale a 7.795 e 10.200 scellini al kg dopo il confezionamento. In termini di volumi esportati di fagiolini e piselli nel 2015, l'azienda è rispettivamente la quarta e la seconda nel Paese.

Un altro esportatore di fagiolini confezionati è l'azienda Arusha Bloom, la quale nel 2010 ha convertito la produzione da rose in fagiolini e dal 2013 ha iniziato ad esportare direttamente il prodotto nel mercato europeo. L'azienda utilizza un impianto che può confezionare fino a 7 tonnellate di prodotto al giorno e nel quale sono impiegate circa 130 persone. Arusha Bloom ha

¹⁵² La differenza di prezzo è giustificata, secondo l'azienda, dai costi maggiori del trasporto dei prodotti.

inoltre accesso ad un terreno di circa 50 ettari (sufficiente a colmare il 10-15% della capacità della pack house), ma per utilizzare al massimo l'impianto acquista i fagiolini anche da altre imprese agricole come Hortanzia (che non possiedono impianti per il confezionamento) o da aziende che a loro volta acquistano il prodotto da gruppi di piccoli agricoltori (si veda il prossimo sotto paragrafo). A differenza di Serengeti Fresh e HomVeg, nel 2015 l'azienda Arusha Bloom non ha adottato dei programmi di CF con i piccoli agricoltori tanzaniani. Nello stesso anno l'azienda ha esportato 260 tonnellate di fagiolini, posizionandosi ultima su 6 aziende in termini di volumi esportati.

L'ultima azienda tanzaniana che esporta i fagiolini confezionati nel mercato europeo è Proxi Fresh. L'azienda opera in Tanzania dall'inizio del 2015 e non possiede terreni per la coltivazione: nello stesso anno ha esportato 288 tonnellate di fagiolini confezionati, acquistati ad un prezzo di 1.900 scellini al kg. L'impianto dell'azienda Proxi Fresh è localizzato non lontano da quello dell'azienda Arusha Bloom. Come quest'ultima, anche Proxi Fresh acquista i fagiolini solamente da grandi imprese (in particolare dall'azienda Hortanzia) e li rivende confezionati nel mercato francese ad un prezzo di 10.200 scellini al kg.

Gli esportatori keniani

La seconda tipologia di esportatori sono quelle aziende keniane che non possiedono in Tanzania gli impianti per il confezionamento di prodotti: nel 2016 si contavano 2 aziende esportatrici di questa tipologia: Frigoken e Mara Farming. L'azienda Frigoken è uno dei maggiori produttori ed esportatori di fagiolini dal Kenya e ha iniziato ad acquistare prodotti in Tanzania dal 2013: anch'essa, come HomVeg, opera interamente attraverso programmi di CF con i gruppi di piccoli agricoltori dei distretti di Meru, Arusha e Moshi rurale. Anche questa azienda fornisce input a credito e assistenza tecnica agli agricoltori e si occupa del trasporto dei fagiolini dai villaggi rurali fino all'aeroporto di Nairobi, dove si trova l'impianto per il confezionamento dei prodotti. Nel 2015 Frigoken ha acquistato 550 tonnellate di fagiolini da circa 700 agricoltori riuniti in 35 gruppi. Nello stesso anno, l'azienda pagava un prezzo di 750 scellini per ogni kg, il più basso offerto dalle aziende esportatrici ai gruppi di agricoltori. In termini di volumi esportati di fagiolini, Frigoken è la terza azienda più grande del Paese. A partire dal 2017 l'azienda ha previsto di avviare dei programmi di CF anche per la produzione dei peperoncini e dei piselli.

Mara Farming è un'altra azienda esportatrice keniana che negli ultimi anni (dal 2014) ha iniziato ad acquistare prodotti ortofrutticoli in Tanzania. L'azienda possiede una piantagione propria in Kenya

ed utilizza una 'pack house' all'interno dell'aeroporto di Nairobi, dalla quale esporta fagiolini, piselli, frutti della passione e avocado nel mercato europeo. Come nel caso dell'azienda Frigoken, anche Mara Farming possiede mezzi di trasporto propri che collezionano i prodotti in Tanzania e li trasportano nell'impianto per il confezionamento in Kenya. In Tanzania, l'azienda ha avviato dei programmi di CF con una impresa estera (Kiliflair), con alcuni imprenditori africani e con tre gruppi di piccoli agricoltori del distretto di Moshi per la produzione dei fagiolini e dei frutti della passione.

Nel 2015 Mara Farming ha acquistato 576 tonnellate di fagiolini in Tanzania. I fagiolini sono stati acquistati solo dall'azienda Kiliflair, dall'azienda HomVeg (la quale a sua volta acquista da gruppi di piccoli agricoltori) e da alcuni imprenditori africani ad un prezzo di 1.300 – 1.600 scellini al kg, mentre i frutti della passione sono stati acquistati dall'azienda Kiliflair e da 33 piccoli agricoltori di tre villaggi riuniti in altrettanti gruppi nei distretti di Moshi e Meru, ad un prezzo di 2.000-2-500 scellini (anche se in quantità minime). Nel 2017 l'azienda ha previsto di introdurre programmi di CF anche per la produzione dell'aglio e dello zenzero. In termini di volumi esportati di fagiolini, Mara Farming è la seconda azienda esportatrice dopo Serengeti Fresh.

La 'guerra' dei fagiolini

Negli ultimi anni, questi esportatori sono entrati in competizione tra loro per l'acquisto dei prodotti - in particolare dei fagiolini - dalle imprese agricole e dagli agricoltori africani. Mentre Serengeti Fresh, HomVeg, Arusha Bloom e Proxi Fresh hanno investito negli impianti per il confezionamento dei prodotti in Tanzania, questi ultimi sono per un largo periodo dell'anno sottoutilizzati, anche a causa delle aziende keniane FrigoKen e Mara Farming che esportano i fagiolini non confezionati in Kenya. Soprattutto nel periodo compreso tra novembre e maggio, quando la domanda nel mercato europeo è alta ma la produzione in Tanzania è bassa a causa delle condizioni climatiche¹⁵³, le pack house delle aziende Arusha Bloom, Serengeti, HomVeg e Proxi Fresh sono sottoutilizzate.¹⁵⁴

Gli impianti di queste aziende possono essere sottoutilizzati anche durante l'alta stagione, in particolare se la produzione in Kenya è bassa: in questi casi, le aziende esportatrici keniane saranno incentivate maggiormente ad acquistare fagiolini in Tanzania e trasportarli oltre il confine per il confezionamento. Inoltre, durante l'alta stagione gli impianti delle aziende esportatrici in Tanzania

¹⁵³ In questo periodo le condizioni climatiche non permettono ai piccoli agricoltori di produrre e abbassano la produttività delle imprese estere e degli imprenditori africani.

¹⁵⁴ Gli impianti delle aziende Arusha Bloom e Proxi Fresh hanno una capacità di confezionamento di 7 tonnellate di prodotto al giorno, ma in media ne viene confezionata solo una (nel 2015). L'impianto dell'azienda Serengeti può confezionare fino a 5 tonnellate di prodotti al giorno, ma durante la bassa stagione ne vengono confezionate ed esportate solo 3.

possono essere sottoutilizzati in quanto la richiesta nel mercato europeo è bassa a causa della produzione che proviene dal nord africa o dagli stessi paesi europei. In generale, negli ultimi anni le aziende keniane hanno “sottratto” un numero consistente di ‘outgrower’ alle aziende esportatrici in Tanzania, provocando una sorta di “guerra tra gli esportatori”¹⁵⁵: nel 2015, secondo i dati forniti dagli esportatori intervistati, oltre il 30% della produzione dei fagiolini è stata esportata e confezionata in Kenya¹⁵⁶. Ad esempio, l’azienda Mara Farming nel 2015 ha iniziato ad acquistare fagiolini da alcuni imprenditori africani che in precedenza vendevano il prodotto alle aziende Serengeti Fresh o Arusha Bloom. Allo stesso tempo, l’azienda Frigoken ha iniziato ad acquistare i fagiolini da alcuni gruppi di produttori nel distretto di Moshi che in precedenza vendevano i loro prodotti alle aziende Serengeti Fresh o HomVeg¹⁵⁷. La competizione è aumentata anche tra gli stessi esportatori che operano in Tanzania: ad esempio, l’azienda esportatrice Proxi Fresh ha “sottratto”¹⁵⁸ l’impresa agricola Hortanzia ad un’altra azienda esportatrice (Arusha Bloom).

Durante l’alta stagione, se la richiesta nel mercato europeo è bassa ma la disponibilità di prodotto in Tanzania è elevata, le aziende esportatrici possono offrire prezzi più bassi ai produttori e selezionare solo la parte migliore della produzione. In questi casi, gli agricoltori non solo vengono pagati meno per i loro prodotti, ma incorrono anche nel rischio che una parte della produzione non venga venduta dall’azienda esportatrice. Al contrario, durante la bassa stagione, se in Tanzania e in Kenya la disponibilità di fagiolini è scarsa ma la richiesta nei mercati europei è alta, le aziende esportatrici possono offrire agli agricoltori prezzi maggiori rispetto a quelli che erano stati stipulati nei contratti. Gli agricoltori, in particolare nei distretti di Meru e Moshi, dove vi è un’alta concentrazione di esportatori, possono adottare in entrambi i casi strategie di ‘side selling’: invece di vendere i prodotti agli acquirenti con i quali hanno stipulato i contratti e dai quali hanno ricevuto input a credito, vendono al miglior offerente. Negli anni passati, per questa ragione, alcune aziende che esportavano prodotti confezionati dalla Tanzania sono fallite (Finleys, Gomba) o hanno deciso di interrompere i programmi di CF con i piccoli agricoltori (Arusha Bloom).¹⁵⁹ L’azienda HomVeg ha invece deciso di concentrare l’acquisto di piselli e fagiolini nel distretto di Lushoto, dove opera in condizioni di

¹⁵⁵ Manager Arusha Bloom, intervista.

¹⁵⁶ Tutti gli esportatori sono stati intervistati.

¹⁵⁷ La ragioni per le quali le grandi aziende, gli imprenditori africani e alcuni gruppi di piccoli agricoltori hanno iniziato a vendere alle aziende keniane sono la puntualità dei pagamenti, il prezzo più alto offerto per kg e la minore quantità di produzione rigettata.

¹⁵⁸ Manager Arusha Bloom, intervista

¹⁵⁹ In particolare, queste aziende lamentano che i contratti non vengano rispettati dai piccoli agricoltori e che non vi sia la possibilità di rivalersi a livello legale. Intervista con i manager di Arusha Bloom, Serengeti, HomVeg e con i rappresentanti di VECO.

monopolio e non vi è (per il momento) competizione per l'acquisto dei prodotti. Nel complesso, secondo i dati forniti dagli esportatori, è possibile che nel corso degli ultimi anni vi sia stata una riduzione del numero di piccoli agricoltori coinvolti nella produzione di piselli e fagiolini nel distretto di Meru e Moshi, e un aumento nel distretto di Lushoto.

4.3 *Contract farmer* e orticoltura: i produttori di piselli, fagiolini, avocado e frutti della passione

Nella produzione dei fagiolini, dei piselli, degli avocado e dei frutti della passione sono coinvolte le imprese agricole estere, alcuni imprenditori africani e i piccoli agricoltori che possiedono terreni inferiori a 2 ettari. Le imprese agricole estere e gli imprenditori africani sono concentrati lungo la strada che collega la città di Moshi con quella di Arusha, utilizzano sistemi di irrigazione moderni e hanno accesso a terreni di dimensioni relativamente grandi (sopra i 5 ettari). I piccoli agricoltori sono riuniti in gruppi formali o informali a livello di villaggio/i e si trovano nei pressi delle imprese esportatrici e delle imprese agricole oppure nelle zone montane dei distretti di Moshi, Hai, Arusha, Meru e Lushoto.

4.3.1 Le imprese agricole estere

Oltre che nella produzione dei fiori, le imprese agricole estere sono coinvolte soprattutto nella produzione dei fagiolini: nell'area Arusha—Moshi, le imprese che coltivano i fagiolini per l'esportazione nei mercati internazionali sono 5. L'avocado è coltivato ed esportato solo dall'azienda Africado, mentre i frutti della passione solo coltivati - da poco tempo- solo dall'azienda Kiliflair e venduti all'azienda Mara farming (che a sua volta li esporta dal Kenya).¹⁶⁰ Mentre l'avocado e i frutti della passione sono colture permanenti e vengono raccolti solo in un determinato periodo dell'anno, il ciclo produttivo dei fagiolini richiede complessivamente circa 3 mesi dalla semina alla raccolta: quest'ultima avviene nelle ultime 3 o 4 settimane di vita della pianta per diversi giorni a settimana. Le imprese agricole utilizzano i propri terreni in modo da garantire un approvvigionamento costante alle aziende esportatrici con cui hanno stipulato dei contratti: mentre in una parte del terreno i fagiolini sono pronti per essere raccolti, in un'altra parte sono in fase di crescita e in un'altra ancora sono stati appena seminati. Con questo sistema di rotazione dei terreni,

¹⁶⁰ Vi anche alcune aziende che producono ed esportano semi ad alto valore (ad esempio Multiflower).

le imprese agricole raccolgono e consegnano i fagiolini tutti i giorni o quasi nel corso dell'anno. Ad esempio, l'azienda Hortanzia – la quale produce anche altre verdure per i mercati internazionali - raccoglie i fagiolini tutti i giorni nel corso dell'anno dal lunedì al sabato e vende il prodotto a due diverse aziende esportatrici (Serengeti Fresh e Proxi Fresh). L'azienda Kiliflair - la quale produce anche fiori - raccoglie i fagiolini per tre volte alla settimana e vende il prodotto ad una sola azienda esportatrice (Mara Farming). Immediatamente dopo la raccolta, i fagiolini vengono selezionati e conservati in dei magazzini refrigerati per qualche ora, in attesa che le aziende esportatrici passino con i propri mezzi di trasporto a recuperare il prodotto. Quando le imprese agricole sono anche esportatori (Serengeti, Arusha Bloom), la produzione viene trasportata autonomamente negli impianti di confezionamento e unita con quella acquistata dagli outgrower. In ogni caso, in meno di 24 ore i prodotti vengono ulteriormente selezionati, confezionati ed esportati nei mercati internazionali (via Nairobi). Lo stesso sistema produttivo viene utilizzato dalle imprese agricole per la produzione dei piselli durante i mesi che vanno da luglio a novembre, anche se i volumi esportati e la superficie utilizzata per la coltivazione nel 2015 sono stati sensibilmente inferiori rispetto ai fagiolini e variano maggiormente a seconda della stagione e della richiesta nei mercati europei. La produzione dei fagiolini e dei piselli da parte delle imprese estere richiede un ampio utilizzo di lavoratori agricoli, in particolare durante i giorni in cui avviene la raccolta. Per questa ragione, in aggiunta agli impiegati con un contratto formale (temporaneo o meno), migliaia di lavoratori salariati sono utilizzati da queste imprese su base giornaliera per diversi giorni alla settimana.

Nel complesso, secondo i dati forniti dagli esportatori, la produzione delle imprese agricole ha contribuito per circa il 60-70% dei volumi esportati di fagiolini nel 2015, per oltre il 90% di quelli degli avocado e dei frutti della passione, e per il 10-20% di quella dei piselli.

4.3.2 Gli imprenditori africani: i fagiolini

Le aziende esportatrici acquistano i fagiolini anche da alcuni imprenditori agricoli africani che hanno accesso a terreni di dimensioni relativamente grandi (5-20 ettari) e utilizzano sistemi di irrigazione meccanizzati (pompe idriche). Questi imprenditori si trovano nella stessa area dove si concentrano le imprese agricole estere - nelle zone pianeggianti tra la città di Arusha e quella di Moshi - e utilizzano lo stesso sistema di produzione che permette di raccogliere i fagiolini continuativamente nel corso dell'anno. Le aziende esportatrici impongono infatti a questi agricoltori di coltivare i fagiolini anche nei mesi durante i quali le condizioni climatiche non sono ottimali, la produttività è bassa e i profitti possono essere minimi o nulli. Anche in questi casi, due o tre volte alla settimana i

fagiolini vengono collezionati dalle aziende esportatrici e trasportati negli impianti per il confezionamento. A differenza delle imprese agricole estere, questi agricoltori operano generalmente senza contratti scritti con gli esportatori e non possiedono magazzini refrigerati per la conservazione dei prodotti. Tuttavia, le aziende esportatrici forniscono spesso loro assistenza tecnica, i semi, i fertilizzanti e gli insetticidi. Come le imprese agricole, questi imprenditori impiegano numerosi lavoratori salariati con frequenza settimanale e lungo tutto il corso dell'anno (sebbene con intensità diversa a seconda della bassa o alta stagione). Data la scarsa diffusione dei contratti, il numero di questi agricoltori è difficile da stimare. Secondo i dati forniti dalle aziende esportatrici intervistate, si possono stimare circa 10-15 agricoltori di questa tipologia che vendono i fagiolini alle aziende Serengeti Fresh o Mara Farming. Questi agricoltori, sebbene siano relativamente pochi, producono una larga parte dei volumi di fagiolini acquistati dalle aziende esportatrici al di fuori delle imprese agricole¹⁶¹.

4.3.3 I piccoli agricoltori

I piccoli agricoltori sono coinvolti nella produzione dei fagiolini, dei piselli, degli avocado e - in misura modesta - dei frutti della passione. Questi agricoltori condividono la loro appartenenza a dei gruppi formali o informali dai quali dipendono per la sopravvivenza dei programmi CF. Le aziende esportatrici, affinché sia loro conveniente trasportare i prodotti da un determinato villaggio rurale alla propria pack house, richiedono infatti dei volumi della produzione e delle tempistiche della consegna dei prodotti che possono essere raggiunti solo attraverso l'associazione degli agricoltori in gruppi. L'associazione in gruppi è anche necessaria per ottenere input agricoli a credito a prezzi inferiori, ridurre i costi del trasporto per le aziende esportatrici e facilitare il coordinamento tra queste ultime e gli agricoltori: questi prodotti sono infatti altamente deperibili e devono inoltre essere conformi agli standard fitosanitari e qualitativi richiesti dai mercati internazionali. Nel 2016, circa 2.000 agricoltori erano coinvolti nella produzione di avocado attraverso il programma di CF dell'azienda Africado, circa 2.300 agricoltori erano coinvolti nella produzione di fagiolini e piselli per la vendita alle aziende Frigoken, HomVeg e Serengeti, e infine circa 30 agricoltori erano coinvolti nella produzione dei frutti della passione per la vendita all'azienda Mara Farming. Questi gruppi di agricoltori sono localizzati nei distretti di Meru, Arusha, Hai, Siha, Moshi e Lushoto.

¹⁶¹ Secondo i dati forniti dalle aziende esportatrici, questi agricoltori producono tra il 25% e il 30% dei volumi totali esportati di fagiolini, contro il 60-70% delle imprese agricole e il 5-15% dei piccoli agricoltori riuniti in gruppi.

Il collegamento dei piccoli produttori con gli esportatori attraverso programmi di CF è stato favorito da una serie di interventi promossi dal governo tanzaniano, dalla cooperazione internazionale e dalle organizzazioni non governative. La Horticultural Development Strategy 2012-2021 (HDS) afferma infatti che il CF rappresenta uno strumento fondamentale per l'integrazione dei piccoli agricoltori nelle filiere moderne ortofrutticole e in ultimo per la riduzione della povertà rurale. Secondo la strategia, il governo, le associazioni del settore (TAHA) e i donatori devono lavorare insieme per facilitare aumenti della produzione e della produttività e favorire l'adozione di pratiche agricole conformi agli standard qualitativi e quantitativi richiesti dagli acquirenti. I piccoli agricoltori, secondo la strategia, devono essere organizzati in gruppi e coltivare gli stessi prodotti per raggiungere economie di scala e competere nei mercati regionali e globali:

Tanzania is well set to tap regional and international markets which are readily available for her produce. This strategy gives the interventions to ensure consistent supply that meets domestic market demands as well as regional and international quality standards. This can be achieved through... [the] organisation of small-scale producers into blocks of similar crops so as to utilise effectively economies of scale and competitiveness in the market (URT 2010b: 14)

In particolare, secondo il governo tanzaniano i programmi di CF possono facilitare il trasferimento tecnologico, l'afflusso di capitale e l'accesso ad un mercato sicuro per i piccoli agricoltori, contribuendo in questo modo alla riduzione della povertà:

Horticulture industry can benefit from *contract farming* by adopting and practising it...CF (also known as *outgrowing* operations) is becoming common in Tanzania.... Private sector participation can be promoted through *contract farming* arrangements to allow accelerated technology transfer, capital inflow and assured market for crop production. This assertion is widely supported by various development practitioners who have promoted *contract farming* as means to organise commercial agricultural production of both small and large-scale farmers (ibidem).

Come notato dalla HDS, negli ultimi 10 anni numerosi attori della cooperazione internazionale hanno cercato di favorire il collegamento dei piccoli agricoltori con i nuovi mercati internazionali. USAID, ad esempio, ha adottato con questo scopo il programma Smallholder Horticulture Outgrower Promotion (SHOP), finanziato con oltre un milione di euro all'anno per tre anni: SHOP ha l'obiettivo di promuovere la coltivazione di prodotti ortofrutticoli ad alto valore da esportazione e di facilitare relazioni commerciali tra i piccoli agricoltori delle regioni Arusha, Kilimanjaro e Tanga e gli esportatori/distributori. Il programma ha finanziato la costituzione di gruppi di agricoltori a livello di villaggio e facilitato la loro affiliazione alle cooperative agricole/associazioni di gruppi di produttori. In collaborazione con le istituzioni locali a livello di distretto, SHOP ha promosso giornate di formazione rivolte sia ai membri dei nuovi gruppi, sia ai membri delle associazioni dei produttori già esistenti (in particolare LUKOVEG nel distretto di Lushoto e

MUVIKIHO in quello di Meru). I programmi formativi vertono sulle ‘buone pratiche’ della coltivazione di questi nuovi prodotti, come il corretto utilizzo dei fertilizzanti e degli insetticidi, le tempistiche e le modalità della semina e della raccolta o la gestione finanziaria e amministrativa delle cooperative/associazioni e dei rispettivi gruppi di agricoltori. SHOP ha coinvolto inoltre le aziende esportatrici (HomVeg, Homgrown ¹⁶², Serengeti, Africado), due importatori europei (Shoprite/Freshmark) e la TAHA per favorire la stipula di contratti con gli agricoltori e, dove necessario, facilitare la distribuzione degli input a credito da parte di imprese private. Anche TAHA, Oxfam e VECO hanno adottato dei programmi per favorire il collegamento dei piccoli agricoltori con i mercati internazionali nei distretti di Meru, Moshi e Lushoto, in particolare per la produzione dei fagiolini, degli avocado, dei piselli e dei frutti della passione.

I piselli e i fagiolini

Nel distretto di Lushoto, dove anche OXFAM ha donato un container refrigerato per la conservazione dei prodotti ortofrutticoli, il programma SHOP ha contribuito ad istruire circa 1.400 agricoltori della LUKOVEG per la produzione dei piselli e dei fagiolini per l’esportazione. A partire dal 2013, l’azienda HomVeg, anche a causa del ‘side selling’ praticato dagli agricoltori contrattati negli anni precedenti nei distretti di Moshi e Meru, ha deciso di concentrare gli acquisti dei piselli nelle aree montane di questo distretto. HomVeg ha acquistato oltre l’80% dei piselli esportati nel 2015 da 9 gruppi di agricoltori (composti da 30 – 140 membri ognuno) associati alla LUKOVEG, in particolare dai gruppi Mgawashi (140 produttori membri totali), Mwangoi (120), Malwati-Bomboi (60) e Kwalei (30) localizzati negli omonimi villaggi. In termini di volumi venduti all’azienda HomVeg, i gruppi di Mgawashi e Mwangoi sono quelli che forniscono la gran parte dei piselli esportati. Il gruppo di Mwangoi, ad esempio, nel 2015 ha venduto circa 13 tonnellate di piselli per un valore totale di quasi 13.000.000 di scellini: in questo villaggio e in quello di Mgawashi, nel periodo che va da giungo a ottobre/novembre, a seconda della stagione, possono esserci tra i 15 e i 30 acri coltivati con i piselli.

Un’altra organizzazione non governativa che sta lavorando all’integrazione dei piccoli agricoltori nelle nuove filiere globali è VECO. Quest’ultima ha adottato dei programmi di supporto ai piccoli agricoltori nei distretti di Meru e Moshi Rurale per la produzione dei fagiolini, dei piselli e dei frutti della passione. Anche VECO ha finanziato programmi di formazione per gli agricoltori e cercato di facilitare la stipula di contratti con le aziende esportatrici e con quelle che forniscono input agricoli. Nel distretto di Meru, VECO, assieme alla TAHA, ha contribuito a mettere in contatto quattro gruppi

¹⁶² L’azienda HomGrown (keniana), tuttavia, non opera più in Tanzania dal 2014.

di agricoltori associati alla MUVIKIHO con le aziende esportatrici Serengeti, Frigoken e HomVeg per la produzione a contratto dei fagiolini e dei piselli. Nel 2015, i seguenti gruppi della MUVIKIHO hanno stipulato dei contratti con uno o più esportatori: Midawe Group (67 membri), Bangata Group (87 membri), Ushauri Group (20), Kibiu Group (99 membri). I primi tre di questi gruppi sono localizzati nella parte elevata del distretto di Meru, a pochi km dalla città di Arusha: nel 2015, i gruppi di Midawe e quello di Bangata, distanti pochi chilometri tra loro, hanno prodotto la grande maggioranza dei volumi dei piselli venduti dalla MUVIKIHO all'azienda Serengeti (circa 28 tonnellate). Il gruppo KIBIU è invece localizzato a sud della città di Arusha, nella zona meno elevata e più arida del distretto (ma meno sovrappopolata). Nel 2015 questo gruppo ha venduto oltre 90 tonnellate di fagiolini a tre diverse aziende esportatrici (Serengeti, Frigoken e HomVeg), per un valore di oltre 100.000.000 di scellini (40.000 euro). Inoltre, alcuni agricoltori del gruppo Kibiu sono anche impegnati nella produzione a contratto di semi ad alto valore per le aziende Kibo Seeds e East African Seeds. Nello stesso anno, la MUVIKIHO ha venduto nel complesso oltre 100 tonnellate di fagiolini e 30 tonnellate di piselli alle aziende esportatrici. Anche nel distretto di Meru, Oxfam ha finanziato nel 2014 l'acquisto di un container refrigerato per la conservazione dei fagiolini nel villaggio di Mbuguni (Kibiu group) e la costruzione di un magazzino (non refrigerato) per la conservazione dei piselli nel villaggio di Midawe (Umoja group), con l'obiettivo di ridurre le perdite post raccolto.

Nel distretto di Moshi, VECO ha contribuito alla creazione della Kibo Horticulture Farmers Association (Kibo Hort), la quale riunisce tre gruppi di agricoltori per un totale di 96 membri: Boro Group (30 membri), Tema Group (36) e Singa Group (24). Questi villaggi si trovano nella zona alta del distretto di Moshi Rurale (sopra i 1200 metri) e ospitano tra 400 e 2000 abitanti ognuno: anche in queste zone, per un lungo periodo, è stata ampiamente diffusa la coltivazione del caffè e della banana. Nel 2015 circa 40 agricoltori membri dei gruppi di Boro e Singa hanno venduto in totale circa 15 tonnellate di fagiolini all'azienda esportatrice keniana Frigoken. Inoltre, nel distretto di Moshi VECO ha facilitato nel 2014 la stipula di un contratto tra l'azienda FRIGOKEN e la Kahe Horticultural Cooperative Society (KAHOCOSO), la quale riunisce circa 140 agricoltori localizzati nella parte meno elevata del distretto. Nel 2015, 32 membri della KAHOCOSO hanno venduto oltre 12 tonnellate di fagiolini all'azienda Frigoken per un valore di circa 5.000 euro.

Oltre a questi gruppi formali registrati presso gli uffici distrettuali e che hanno stipulato contratti scritti con gli esportatori, alcuni agricoltori producono e vendono i fagiolini alle aziende esportatrici organizzandosi in gruppi informali (ovvero non hanno contratti scritti con gli esportatori o/e non

sono registrati presso gli uffici distrettuali). Questi agricoltori sono localizzati principalmente lungo la strada che si estende da Moshi ad Arusha, dove si concentrano anche le imprese agricole e gli imprenditori africani, e spesso acquistano i fertilizzanti e gli insetticidi per proprio conto (vengono forniti loro solo i semi). In questi casi, sono direttamente le aziende esportatrici che, senza la mediazione della cooperazione internazionale o della TAHA, stipulano degli accordi orali con gli agricoltori attraverso dei loro agenti. Un esempio di questi gruppi di agricoltori è il Milala Farmer Group, localizzato nella zona di Usa River, nel distretto di Meru. Questo gruppo di agricoltori ha ricevuto in affitto circa 100 acri di terra dal governo tanzaniano negli anni '90 ed è composto oggi da 102 membri che coltivano circa 1 acro ognuno: mentre nei primi anni 2000 questi agricoltori coltivavano principalmente il mais e le verdure (pomodori, cavoli, etc..) per la vendita nel mercato locale, a partire dal 2010 l'azienda Serengeti ha iniziato ad acquistare i fagiolini per l'esportazione. Una parte dell'area utilizzata da questo gruppo di produttori è irrigata tutto l'anno (circa 25 acri su 100): per questa ragione, a differenza della grande maggioranza degli agricoltori associati a dei gruppi e localizzati nei villaggi montani, il gruppo MILALA coltiva i fagiolini anche durante la bassa stagione. Durante l'alta stagione i fagiolini sono coltivati su circa 50 acri totali, mentre durante l'alta stagione sono coltivati su circa 25 acri. Nel 2015, 70 produttori hanno venduto circa 200 tonnellate di fagiolini durante l'alta stagione e circa 35 durante la bassa stagione¹⁶³ all'azienda Serengeti.

I gruppi di produttori informali di queste zone, in particolare nell'area tra Usa River e la città di Arusha, data la loro vicinanza agli impianti di confezionamento dei prodotti e alle imprese agricole che forniscono i fagiolini, possono essere anche composti da pochi membri che forniscono alle aziende esportatrici quantità relativamente basse di prodotto. Serengeti Fresh e FrigoKen acquistano infatti i fagiolini anche in alcuni villaggi nei quali possono esservi anche solo 3 o 4 agricoltori (nell'arco di qualche chilometro possono esserci però anche 5 o 6 villaggi dove si producono fagiolini). In alcuni casi, questi agricoltori possono vendere i loro prodotti individualmente agli imprenditori africani che a loro volta forniscono i fagiolini alle aziende esportatrici (in particolare Serengeti Fresh e Mara Farming).

A causa delle condizioni climatiche, nonostante l'esempio del Milala Group, la maggioranza dei piccoli agricoltori coltivano i fagiolini e i piselli solo nel periodo che va da maggio-giugno a ottobre-novembre: questo periodo coincide con la bassa richiesta nei mercati europei. Negli altri mesi

¹⁶³ La produttività dei fagiolini, nonostante l'accesso all'irrigazione, durante i mesi che vanno da dicembre ad aprile è dimezzata a causa delle condizioni climatiche (forti piogge o aridità). In questo periodo, infatti, un acro di fagiolini può fruttare in media 1,5 tonnellate di prodotto, contro le 3 tonnellate ottimali.

dell'anno, per via delle forti piogge o della siccità (nei villaggi in pianura) che possono compromettere i raccolti, aumenta il rischio di indebitamento (per gli input ricevuti a credito o acquistati) e gli agricoltori preferiscono coltivare altri prodotti meno rischiosi o lasciare a riposo i terreni. La coltivazione dei fagiolini e dei piselli è infatti altamente dipendente dalla rotazione dei terreni: lo stesso terreno può essere utilizzato solo per un ciclo produttivo per non compromettere la fertilità della terra. Inoltre, alcuni prodotti come le patate irlandesi, i legumi, la lattuga, le zucchine, i meloni, le melanzane e i peperoni non dovrebbero precedere o susseguire i fagiolini perché condividono gli stessi parassiti e vi è un alto rischio di trasmissione (USAID 2015)¹⁶⁴.

VECO (2014) ha stimato che un acro di terra coltivato con i fagiolini necessita di un investimento complessivo tra input e costo del lavoro di circa 1.500.000 di scellini per ciclo produttivo (circa 600 euro in 3 mesi), mentre un acro coltivato con i piselli necessita di circa 2.500.000 di scellini (1000 euro). In condizioni ottimali, un acro di terra può fruttare 3 tonnellate di fagiolini e 7 tonnellate di piselli e garantire un guadagno rispettivamente di 1.000.000 e 2.000.000 di scellini (420 euro e 840 euro). La maggioranza degli agricoltori associati in gruppi formali o informali utilizza tra 0,25 e 0,5 acri per la produzione dei piselli e tra 0,5 e 1 acro per la produzione dei fagiolini. Un produttore può portare a termine più di un ciclo produttivo solo utilizzando due o più parti distinte del proprio terreno o/e affittando altri appezzamenti di terra (ad esempio, in questo modo potrebbe seminare una parte del terreno a maggio e un'altra a luglio e raccogliere continuativamente da luglio a ottobre/novembre, oppure coltivare contemporaneamente i fagiolini e i piselli).

I fagiolini e i piselli vengono entrambi coltivati in monocoltura (sebbene alcuni agricoltori che fanno parte dei gruppi 'informali' coltivano contemporaneamente sullo stesso terreno i fagiolini e il mais) e richiedono un elevato utilizzo di semi, fertilizzanti e insetticidi ad ogni ciclo produttivo. All'inizio della stagione (maggio/giugno), le aziende esportatrici -tramite imprese terze- forniscono spesso gli input a credito ai gruppi di agricoltori con i quali hanno stipulato dei contratti scritti. Questi gruppi operano in stretto coordinamento con le aziende esportatrici: i primi devono rispettare le indicazioni delle seconde circa l'utilizzo dei fertilizzanti e dei pesticidi, le tempistiche della semina, della raccolta e della consegna dei prodotti.

Affinché possano recuperare i costi del trasporto, a seconda della lontananza dai villaggi dalle pack house e dal numero di villaggi coinvolti nei programmi di CF in una determinata area, le aziende esportatrici richiedono che i gruppi di produttori a livello di villaggio siano costituiti da almeno 5-

¹⁶⁴ Altri prodotti sono invece raccomandati per mantenere la fertilità dei terreni o non apportano rischi significativi di trasmissione delle malattie, come i cereali (mais, miglio, sorgo e grano), i cavoli o la cassava (USAID 2015).

10 membri, ciascuno dei quali deve coltivare un minimo di 0,25 acri, e che siano in grado di consegnare un minimo di 1-3 tonnellate a settimana. I gruppi di agricoltori (i quali possono comprendere uno o più villaggi), sono di frequente organizzati a loro volta in ‘sottogruppi’ di 5-15 produttori ciascuno a livello di villaggio, soprattutto quando superano i 20-30 membri totali (il numero di sottogruppi dipende dalla grandezza complessiva del gruppo e in un villaggio possono essere presenti anche numerosi sottogruppi): i sottogruppi devono rispettare le tempistiche della semina e della raccolta indicate dall’azienda esportatrice, in modo da garantire un approvvigionamento costante nel corso dei mesi della raccolta (luglio-ottobre/ novembre). Ad esempio, nello stesso villaggio il sottogruppo ‘A’ può seminare i fagiolini o i piselli nella prima settimana di maggio, il sottogruppo ‘B’ nella seconda settimana, il gruppo ‘C’ nella terza settimana e così via. Trascorsi i due mesi della fase di crescita delle piante, i prodotti vengono raccolti per tre o quattro settimane da ogni sottogruppo: in questo modo il villaggio/i è in grado di consegnare i fagiolini o i piselli agli esportatori per diversi mesi (il gruppo ‘A’ effettuerà la raccolta dalla prima all’ultima settimana di luglio, il gruppo B dalla seconda settimana di luglio alla prima di agosto, il gruppo C dalla seconda settimana di luglio alla seconda settimana di Agosto, e così via fino alla fine del mese di Novembre).

Con questo sistema, i gruppi di agricoltori riescono a consegnare i prodotti alle aziende esportatrici per 2 o 3 volte alla settimana nel corso dei mesi che vanno da giugno-luglio a ottobre-novembre. In questo periodo, nei villaggi dove vengono prodotti i fagiolini o i piselli cresce esponenzialmente la richiesta di lavoratori agricoli. La raccolta dei fagiolini e dei piselli necessita infatti di un numero elevato di lavoratori, circa 30-40 per ettaro per i primi e 15-20 per i secondi: in alcuni villaggi possono esserci fino a 50 acri complessivi dove vengono raccolti i fagiolini o i piselli (in particolare nei villaggi di Mbuguni (Kibiu Group), Bangata e Midawe nel distretto di Meru, nei villaggi di Boro e Singa Juu nel distretto di Moshi e nei villaggi di Mgawashi e Mwangoi nel distretto di Lushoto. Gli agricoltori devono inoltre effettuare la prima selezione del prodotto, eliminando i fagiolini e i piselli che presentano difetti di forma o consistenza e riponendo in delle cassette il restante della produzione: anche questa attività viene effettuata spesso da lavoratori salariati. Nei villaggi in cui sono presenti, i prodotti vengono riposti in dei magazzini (Midawe, Bangata) o container refrigerati (Mbuguni). Dove questi non sono presenti, i prodotti vengono lasciati all’ombra nei pressi dei terreni. Lo stesso giorno in cui i prodotti vengono raccolti e selezionati dagli agricoltori, le aziende esportatrici, dopo aver annotato il peso consegnato da ciascun produttore, li trasportano dai villaggi rurali alle proprie pack house, dove effettuano una seconda selezione. La parte della produzione che viene scartata all’interno delle pack house non viene tenuta in considerazione al momento del

pagamento agli agricoltori: questi ultimi vengono pagati solamente per la parte della produzione che le aziende considerano idonea all'esportazione. Il costo degli input forniti a credito viene dedotto al momento del pagamento dei prodotti agli agricoltori, che avviene in un periodo variabile tra due settimane e due mesi.

L'Avocado

Nella produzione dell'avocado per l'esportazione sono coinvolti circa 2.300 piccoli agricoltori localizzati principalmente nei villaggi al di sopra dei 1.200 metri dei distretti di Siha, Hai e Moshi della regione del Kilimanjaro e – in misura inferiore – del distretto di Meru nella regione Arusha. Anche in questo caso, nell'ambito del programma Tanzania Agriculture Productivity Program (USAID-TAPP), USAID ha contribuito al collegamento dei piccoli produttori con l'azienda Africado, sussidiando anche una parte del costo dell'acquisto degli alberi. Africado e USAID (in partnership con TAHA), a partire dal 2011, hanno infatti finanziato la costituzione di circa 200 gruppi di agricoltori a livello di villaggio (di circa 10-20 membri) e avviato dei programmi formativi sulle 'buone pratiche' della coltivazione degli avocado. I gruppi sono stati istruiti a rispettare le pratiche agricole adeguate agli standard quantitativi e qualitativi richiesti dai mercati internazionali e ad effettuare la prima selezione del prodotto successivamente alla raccolta. In alcuni casi, i membri di questi gruppi di produttori di avocado sono anche membri dei gruppi di produttori impegnati nella produzione dei fagiolini e dei piselli. Ad esempio, alcuni agricoltori che producono questi ultimi due prodotti nei villaggi di Bangata, Midawe (distretto di Meru), Boro e Singa juu (distretto di Moshi), hanno anche introdotto degli alberi di avocado. I gruppi di agricoltori affiliati all'azienda Africado sono coordinati dai rispettivi 'leader', i quali fungono da 'agricoltori modello' per gli altri membri del gruppo e per gli eventuali aspiranti-membri nei villaggi. Questi produttori modello hanno anche il compito di custodire e distribuire gli alberi giovani di avocado agli altri agricoltori: le piante vengono infatti inizialmente cresciute e custodite in una sorta di serra artigianale -che il produttore modello utilizza inoltre come esempio dimostrativo- e vendute agli agricoltori interessati a far parte del programma di *outgrowing*. L'azienda ha distribuito in questo modo migliaia di piantine (circa 100.000 fino al 2016) ad un costo iniziale di 1500 scellini ognuno. In seguito, grazie al finanziamento di USAID e TAHA, il prezzo d'acquisto per pianta per gli agricoltori è sceso a 500 scellini ognuno. Ad ogni produttore l'azienda richiede l'utilizzo di un minimo di 0,25 acri di terra o la coltivazione di 32 alberi per far parte del programma. Inoltre, l'azienda impedisce ai propri outgrower di utilizzare fertilizzanti e insetticidi e di coltivare altri prodotti sullo stesso terreno, per evitare la trasmissione di parassiti o la contaminazione dei frutti con agenti chimici. Una volta piantato, l'albero di avocado impiega tre anni prima di raggiungere livelli di produttività ottimali

(50 kg di frutti all'anno per albero). Anche se per richiesta dell'azienda non vengono utilizzati input chimici, l'investimento iniziale nella coltivazione degli avocado è dunque relativamente costoso: il costo per introdurre circa 30 alberi di avocado su 0,25 acri è di 300.000-350.000 scellini (costo delle piantine più costo del lavoro per la preparazione dei terreni). Una volta sostenuto il costo iniziale per l'acquisto delle piantine e la preparazione dei terreni, il costo del mantenimento della produzione di avocado è sensibilmente inferiore rispetto ai fagiolini e i piselli, in quanto la raccolta dei frutti necessita di meno forza lavoro e avviene solo in un breve periodo dell'anno. Tuttavia, gli agricoltori non solo devono rimuovere le precedenti coltivazioni e non possono avviarne di nuove sullo stesso terreno, ma devono anche attendere circa 3 anni prima di ricavare un reddito dalla vendita del prodotto. Dopo tre anni, in condizioni ottimali, gli agricoltori possono ottenere annualmente circa 1.600 kg di frutti da 0,25 acri: con un prezzo di vendita stabilito di 800 scellini al kg, la vendita dei frutti può generare profitti per oltre 1.000.000 di scellini all'anno ogni 0,25 acri.

Nel periodo della raccolta, anche in questo caso, gli agricoltori o i loro lavoratori salariati si occupano della prima selezione degli avocado: i frutti che non presentano ammaccature, difetti di forma o di consistenza vengono riposti in delle cassette, pronte per essere collezionate da un mezzo privato dell'azienda Africado e trasportate nella pack house. In seguito, l'azienda procede ad effettuare una seconda selezione degli avocado, i quali vengono poi esportati confezionati secondo gli standard internazionali (Global Gap). L'azienda paga agli agricoltori solo la quantità che viene considerata idonea per l'esportazione: anche in questo caso, la parte della produzione che viene scartata nel secondo processo di selezione all'interno della pack house non viene tenuta in considerazione nei pagamenti agli agricoltori.

I frutti della passione

La coltivazione dei frutti della passione per l'esportazione è stata introdotta solo negli anni più recenti (2014) grazie ad un progetto promosso da VECO nella parte elevata dei distretti di Moshi e Meru, il quale ha cercato di collegare alcuni agricoltori membri della KIBO Hort e della MUVIKIHO prima con alcuni importatori belgi (l'azienda Special Fruit, specializzata nell'importazione di prodotti freschi ortofrutticoli, e Colruyt Supermarket), e in seguito con l'azienda esportatrice keniana Mara Farming. Il progetto implementato da VECO ha finanziato dei programmi formativi relativi ai metodi della coltivazione dei passion fruit e favorito la distribuzione di oltre 2.000 piante ad un prezzo sussidiato di 1.000 scellini ognuna se acquistate dal gruppo di

produttori e di 1.500 se acquistate dai singoli agricoltori¹⁶⁵. Fino al 2016, in totale 33 membri della Kibo Hort e 20 membri della MUVIKIHO avevano piantato il frutto della passione sui propri terreni.

Anche il frutto della passione, come l'avocado, è una coltivazione annuale: le piante, simili a delle viti, vengono raccolte una volta ogni 9 mesi e possono produrre fino a 40 kg ciascuna. Inoltre, anche la coltivazione dei frutti della passione avviene in monocultura: anche in questo caso non possono essere coltivati altri prodotti sullo stesso terreno (questo significa che devono essere rimosse le eventuali precedenti coltivazioni 'annuali'). I costi di avvio di una produzione di frutti della passione sono relativamente alti: oltre all'acquisto delle piantine (circa 100.000 scellini per 0,5 acri), gli agricoltori devono sostenere i costi della preparazione del terreno e dell'acquisto dei materiali per sorreggere le piante (reti, pali, etc..) e attendere 9 mesi prima di raccogliere i frutti. Dopo 9 mesi, in condizioni ottimali una pianta può produrre fino a 40 kg di frutti della passione: 0,5 acri possono contenere circa 70-100 piante e fruttare circa 2.800-3.000 kg totali, i quali, a seconda del prezzo di vendita, possono generare tra 4.000.000 e 5.000.000 di scellini. Come per l'avocado, i costi relativi al lavoro durante il periodo della raccolta sono inferiori rispetto ai piselli e ai fagiolini.

Nel 2014, anche a causa delle malattie delle piante, il primo raccolto della Kibo Hort e della MUVIKIHO non ha raggiunto gli standard quantitativi e qualitativi richiesti dagli importatori belgi ed è stato venduto interamente nel mercato locale. Nello stesso anno, con la mediazione di VECO e della TAHA, l'azienda Mara Farming ha deciso di stipulare un contratto per l'acquisto dei frutti della passione a partire dal 2015 dai tre gruppi che compongono la Kibo Hort ad un prezzo di 2.000-2.500 scellini al kg. L'azienda non fornisce input sussidiati agli agricoltori e richiede che la coltivazione dei passion fruit sia praticata senza l'utilizzo di pesticidi chimici, con il fine di assicurare la conformità dei prodotti agli standard fitosanitari internazionali (Global Gap). A partire dal 2016 Mara Farming stava pensando di stipulare dei contratti anche con i gruppi della MUVIKIHO e di avviare dei programmi per l'acquisto di altri prodotti (fagiolini, piselli, zenzero, aglio) sia da questa associazione, sia dalla Kibo Hort. Tra i membri della Kibo Hort, nel villaggio di Boro 10 agricoltori hanno piantato in totale oltre 700 piante di frutti della passione su circa 4,5 acri di terra, nel villaggio di Tema 15 agricoltori hanno piantato circa 1.000 piante su un totale di 7,5 acri e nel villaggio di Singa 5 produttori hanno piantato 300 piante su poco meno di 3 acri: la maggioranza di questi agricoltori utilizza 0,25-0,5 acri e possiede tra le 70 e 100 piante. Nel 2015, anche a causa della mancata conformità del prodotto agli standard qualitativi richiesti dal mercato internazionale, l'azienda ha acquistato -ed esportato- solo 500 kg di frutti della passione dalla Kibo

¹⁶⁵ Gli agricoltori possono acquistare le piantine per proprio conto da aziende terze come cuconzito e nasari garden.

Hort, rispetto ad una produzione totale di circa 17 tonnellate. Anche nel 2015, dunque, la gran parte della produzione (sia della Kibo Hort che della MUVIKIHO) è stata venduta nel mercato locale – tra cui un supermercato- ad un prezzo di 1.500 scellini al kg e per un totale di circa 35.000.000 di scellini (15.000 euro).

Cosa c'è nei contratti?

I contratti che vengono stipulati tra gli esportatori e gli agricoltori specificano le condizioni e le modalità della produzione e della commercializzazione dei prodotti. In totale, sono stati reperiti tre contratti stipulati tra i gruppi formali che coltivano i fagiolini i piselli e i frutti della passione e le aziende esportatrici Serengeti, HomVeg e Frigoken. Tutti i contratti specificano i prezzi di acquisto/vendita dei prodotti e le tempistiche dei pagamenti, la validità temporale del contratto stesso¹⁶⁶, i ruoli, le funzioni e le rispettive responsabilità e dell'azienda acquirente e dei produttori, e, infine, le condizioni che determinano il rifiuto dei prodotti e quelle che provocano la rottura dei contratti. In tutti i contratti viene specificato che le aziende esportatrici sono responsabili del coordinamento delle attività di semina e raccolta dei prodotti,¹⁶⁷ dell'eventuale fornitura degli input, della fornitura di assistenza tecnica sulle pratiche della coltivazione, del trasporto dei prodotti dai terreni degli agricoltori alle pack house, del mantenimento di registri per la contabilità degli acquisti/vendite sia a livello di gruppo di agricoltori, sia a livello di singoli produttori. Gli agricoltori sono responsabili di fornire prodotti conformi alla certificazione Global Gap e rispettare le indicazioni dell'azienda circa le tempistiche e le modalità della semina, dell'applicazione di fertilizzanti e di insetticidi,¹⁶⁸ della raccolta, della prima selezione e della consegna dei prodotti.

Le condizioni dei contratti, soprattutto quelle che riguardano l'aspetto della qualità dei prodotti, sebbene differiscano a seconda delle diverse aziende, sono rigide e stringenti per gli agricoltori. L'azienda Serengeti, ad esempio, specifica nel contratto che “i produttori devono rispettare le indicazioni dell'azienda circa le pratiche della coltivazione...nel caso in cui i prodotti consegnati dagli agricoltori non raggiungessero gli standard qualitativi e quantitativi richiesti dal mercato globale, Serengeti ha il diritto di rifiutare o distruggere i prodotti stessi. Questo significa che i prodotti non verranno definitivamente acquistati e pagati fino a che Serengeti non è soddisfatta degli standard qualitativi e quantitativi...Nel caso in cui oltre il 25% della produzione consegnata all'azienda, al momento della selezione nella pack house, non raggiungesse gli standard qualitativi

¹⁶⁶ I contratti per la produzione dei fagiolini e dei piselli hanno una validità di una stagione (i mesi durante i quali i prodotti vengono seminati e raccolti) o di diversi anni (Serengeti 5 anni ma solo per la stagione). Si veda tra gli allegati.

¹⁶⁷ Tempistiche, modalità e dimensioni dei terreni da seminare.

¹⁶⁸ Devono essere utilizzati solo input forniti dall'azienda.

richiesti, Serengeti ha il diritto di distruggere tutta la produzione e non pagare gli agricoltori per l'intero volume della produzione consegnata. Se un produttore non riesce a consegnare almeno l'85% del volume stabilito dai programmi dell'azienda, Serengeti ha il diritto di revocare il contratto. Se un produttore consegna una quantità superiore rispetto a quanto stabilito, l'azienda acquisterà, senza vincoli, al massimo il 15% di questa parte della produzione".¹⁶⁹ Infine, il contratto chiarisce che "la parte della produzione che viene scartata nella pack house verrà restituita ai produttori in tempi stabiliti dall'azienda o, se concordato, verrà distrutta". I pagamenti agli agricoltori, secondo il contratto, devono essere effettuati entro quindici giorni.¹⁷⁰

L'azienda Frigoken specifica che i fagiolini devono avere una dimensione massima di 6,5mm in larghezza e non devono presentare difetti di peso, colorazione o conformazione¹⁷¹. Il contratto specifica inoltre che l'azienda acquisterà la produzione solo se quest'ultima presenta meno del 4% di prodotti che contengono dei semi e meno dell'1% di prodotti con difetti di deformazione. Il contratto dell'azienda Frigoken riporta infine che "in caso di dispute e conflitti che dovessero verificarsi tra le parti [Frigoken e i gruppi di agricoltori], queste ultime saranno risolte dalle autorità di villaggio, dalle autorità distrettuali, dalla TAHA, dal Ministero dell'agricoltura o persino dalla polizia se necessario".¹⁷²

Anche l'azienda HomVeg chiarisce nel contratto che si riserva "il diritto di acquistare solo la parte della produzione che ritiene conforme agli alti standard qualitativi richiesti dai mercati internazionali", e che "la quota della produzione che viene scartata sarà riconsegnata agli agricoltori senza essere pagata". Ai produttori che fanno parte del programma di CF viene consegnata una guida scritta per la corretta coltivazione dei prodotti. Inoltre, il contratto riporta che "un tecnico dell'azienda deve seguire gli agricoltori e assicurare il rispetto delle pratiche conformi alla certificazione Global Gap". Nel caso in cui un produttore non rispettasse le pratiche indicate dall'azienda, quest'ultima può emettere delle sanzioni individuali come l'avvertimento, la sospensione temporanea o la sospensione permanente dal programma di CF. Inoltre, nel contratto si specifica che "un agricoltore che, a causa di responsabilità attribuibili allo stesso, riceve oltre il 30% di rigetto del prodotto dopo il processo di selezione nella pack house, verrà espulso dal programma".

¹⁶⁹ Contratto tra l'azienda Serengeti e il gruppo di agricoltori del villaggio di Bangata. Si veda tra gli allegati.

¹⁷⁰ Se i prodotti sono stati consegnati nelle prime due settimane del mese (1-15), i pagamenti avvengono al termine della seconda settimana. Se i prodotti sono stati consegnati nella seconda metà del mese, i pagamenti avvengono al termine dello stesso.

¹⁷¹ Ad esempio, è stabilito un margine del 4% di prodotti che contengono semi.

¹⁷² Contratto tra l'azienda Frigoken e il gruppo di produttori del villaggio di Boro. Si veda tra gli allegati.

Il contratto HomVeg specifica infine che il credito concesso per gli input (semi, fertilizzanti e insetticidi) viene rilasciato ai 'cluster' (o 'sub-gruppi') - e non ai singoli agricoltori - ed ha un interesse del 10% (HomVeg è l'unica azienda ad indicare il costo del credito per gli input sul contratto). Tuttavia, ogni agricoltore può ricevere una quantità di input diversa a seconda della dimensione dei terreni coltivati con i fagiolini o i piselli. In entrambi i casi vi è un minimo di 0,25 acri e, inoltre, i produttori devono avere accesso all'irrigazione in misura sufficiente a irrigare 3 volte a settimana i terreni. Il credito fornito per gli input viene detratto al momento del pagamento dei prodotti, entro un periodo massimo di 30 giorni. Gli agricoltori hanno una responsabilità individuale in caso di mancata restituzione dei debiti (che a sua volta può essere causata dalla noncuranza delle piante, dalle cattive condizioni climatiche, dal mancato rispetto delle tempistiche della consegna, etc.). In caso di conflitti, "HomVeg si riserva la possibilità di ricorrere alla Corte di Giustizia".¹⁷³

¹⁷³ Contratto tra l'azienda HomVeg e il gruppo di produttori del villaggio di Mwangoi.

CAPITOLO 5

Agricoltori a contratto e nuove filiere globali nei distretti di Meru, Moshi e Lushoto

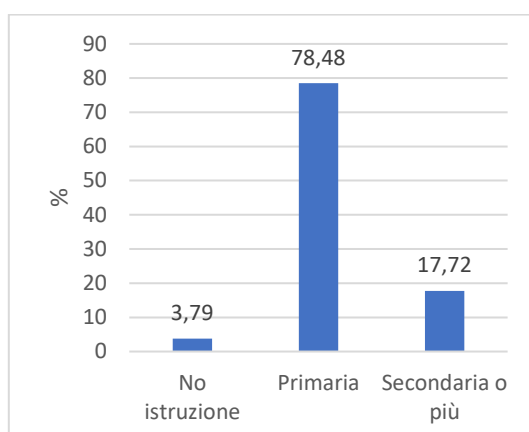
Questo capitolo e quello successivo sono basati sui dati raccolti durante la ricerca di campo effettuata in Tanzania tra febbraio e maggio 2016. La ricerca empirica ha coinvolto sia gli agricoltori, sia i lavori agricoli salariati che partecipano alle ‘nuove’ filiere ortofrutticole globali. Questo capitolo si occupa principalmente degli agricoltori. Nel complesso, sono stati visitati 14 villaggi, condotti 11 *focus group*, intervistati 112 produttori e compilati ed elaborati altrettanti questionari. Tutti gli agricoltori intervistati coltivano uno o più dei seguenti per l’esportazione attraverso l’agricoltura a contratto: i fagiolini, i piselli, i frutti della passione e l’avocado. Circa il 48% degli agricoltori intervistati coltiva i fagiolini, il 45% i piselli, il 27% i frutti della passione e il 13% l’avocado.¹⁷⁴ Il 37,5% di questi produttori sono localizzati nella regione di Arusha, il 33,9% nella regione Kilimanjaro e il 28,5% nella regione Tanga, rispettivamente nei distretti di Meru, Moshi e Lushoto.

5.1 Chi sono gli agricoltori a contratto?

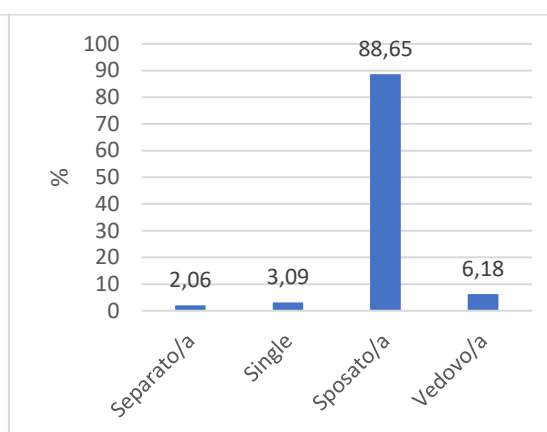
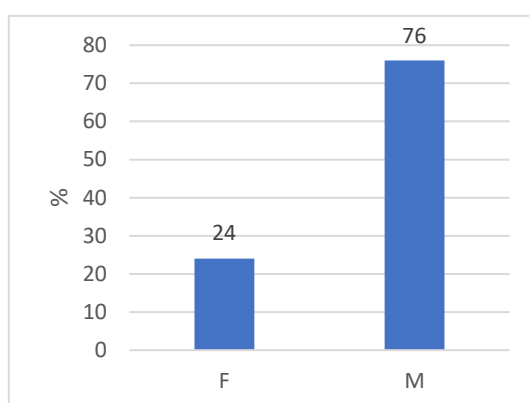
Gli agricoltori intervistati hanno un’età media di 45 anni (un minimo di 18 e un massimo di 69); il 76% sono uomini e il 24% sono donne. Circa l’88 % degli intervistati è sposato, il 6% è vedovo/a, il 3% è single e il 2% è separato/a. In media, le famiglie di questi agricoltori sono composte da 6,6 membri.¹⁷⁵ Il 78,8% degli agricoltori ha completato la scuola primaria, il 17% ha completato la scuola secondaria e il 3,7% non ha alcuna istruzione scolastica.

¹⁷⁴ Per quanto riguarda i produttori di avocado, è stato deciso di includere unicamente gli agricoltori che possiedono degli alberi da più di 3 anni e ottengono quindi un reddito dalla vendita del prodotto.

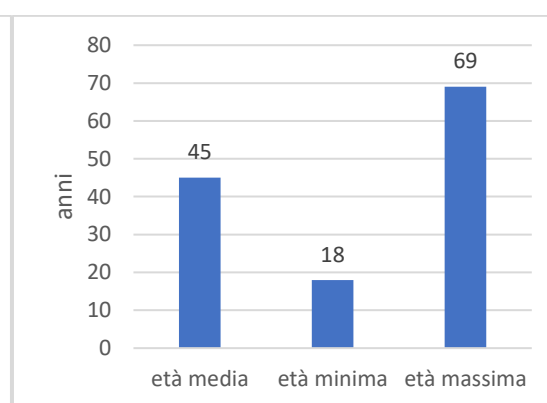
¹⁷⁵ Il numero dei membri della famiglia coincide con i componenti che abitano nella stessa casa.

Figura 36 Livello di istruzione

Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 37 Status familiare**Figura 38 Sesso agricoltori**

Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 39 Età agricoltori

5.1.1 Diffusione dei beni di consumo e condizioni delle abitazioni

Al fine di comprendere lo status socioeconomico degli agricoltori intervistati, seguendo una metodologia ormai consolidata nelle ricerche empiriche socioeconomiche in Africa Sub-Sahariana, è stata verificata la diffusione di alcuni beni di consumo e la condizione delle abitazioni di residenza.¹⁷⁶ Nel complesso, sono stati tenuti in considerazione 15 beni, i quali sono stati utilizzati, inoltre, per la composizione del Possession Score (si veda il terzo sotto paragrafo): un cellulare, un tetto di metallo o migliore, una radio, una zanzariera, un pavimento di cemento, delle pareti di cemento, un divano, l'accesso all'elettricità in casa¹⁷⁷, l'accesso all'acqua potabile in casa,¹⁷⁸ un

¹⁷⁶ Si ritiene infatti che i livelli di diffusione dei beni di consumo e le condizioni delle abitazioni siano variabili più affidabili rispetto ai redditi per verificare lo status socioeconomico, i livelli di povertà e le disuguaglianze (Sender e Smith 1990; Cramer et al. 2014).

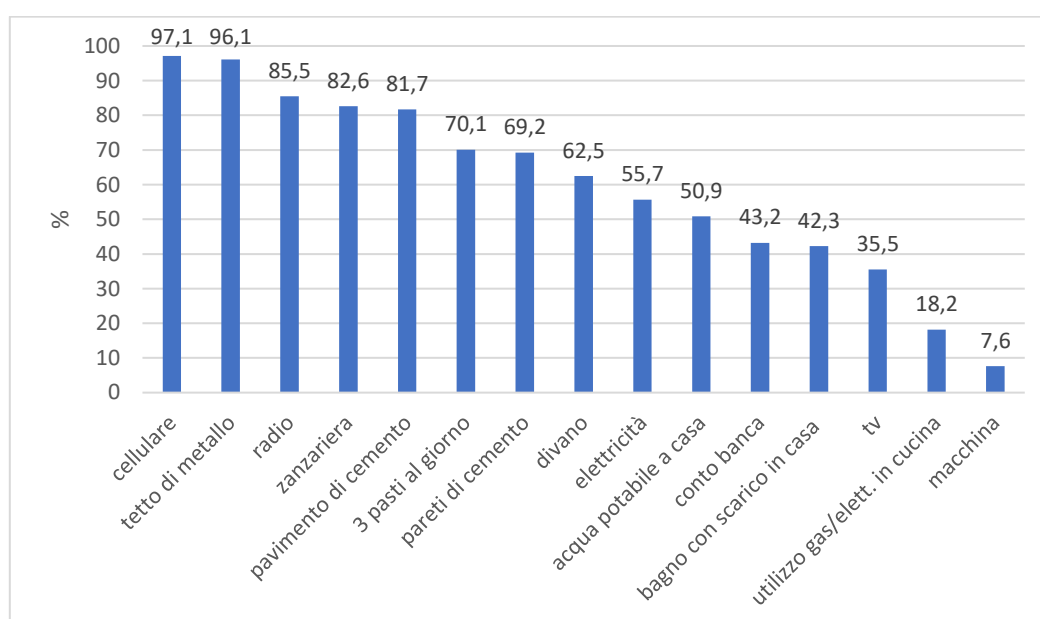
¹⁷⁷ Connessione alla rete pubblica oppure pannelli solari.

¹⁷⁸ Acqua corrente o (più frequentemente) 'tank' che vengono riposti sul tetto o nei terreni limitrofi all'abitazione.

conto in banca, un bagno con scarico in casa,¹⁷⁹ una tv, l'utilizzo del gas o dell'elettricità per cucinare, il consumo di tre pasti al giorno, una macchina.

Per quanto riguarda la diffusione dei singoli beni tra gli agricoltori intervistati, un cellulare è posseduto dal 97% di essi, un tetto di metallo (o superiore) dal 96%, una radio dall'85%, una zanzariera dall'82,6%, un pavimento di cemento dall'81%, 3 pasti al giorno sono consumati dal 70,1%, delle pareti di cemento sono possedute dal 69%, un divano dal 62,5%, l'accesso all'elettricità dal 55,7%, l'acqua potabile in casa dal 50,9%, un conto in banca dal 43,2%, un bagno con scarico dal 42%, una tv dal 35,5%, il gas o l'elettricità in cucina dal 18,2%, una macchina dal 7,6%.

Figura 40 Diffusione dei singoli beni tra gli agricoltori intervistati



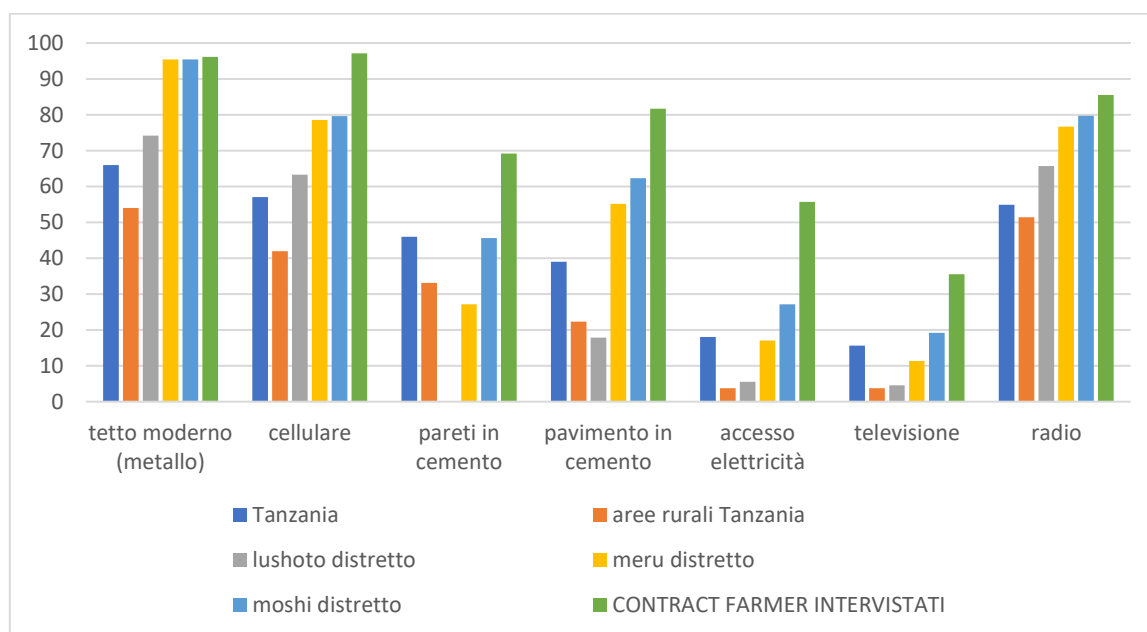
Fonte: elaborazione dell'autore

Confrontando questi dati con quelli pubblicati negli ultimi censimenti governativi, è possibile notare come gli agricoltori intervistati siano in media più benestanti rispetto alla popolazione rurale non solo del Paese, ma anche delle stesse regioni e degli stessi distretti. Come si evince dalla figura 41, la diffusione di alcuni di questi beni tra gli agricoltori intervistati è infatti superiore rispetto alla media nazionale, rispetto alla media nazionale delle aree rurali, rispetto alla media delle aree rurali delle stesse regioni e, infine, rispetto alla media dei rispettivi distretti. Ad esempio, mentre l'85% degli agricoltori intervistati possiede una radio, il 97% un cellulare e il 35,5% una televisione, secondo l'ultimo censimento governativo (URT 2014) questi beni sono posseduti dal 54,6%, dal 57% e dall'15,6% della popolazione del Paese. Anche confrontando la diffusione dei beni di

¹⁷⁹ Bagno con scarico automatico o (più frequentemente) 'artigianale' (senza connessione alla rete fognaria).

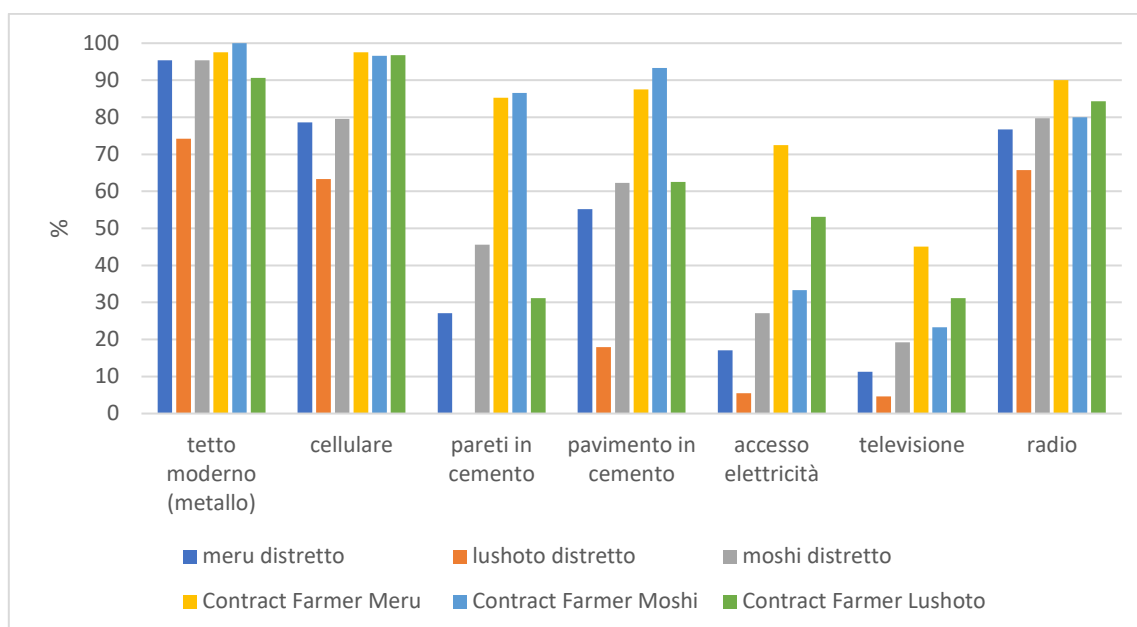
consumo e le condizioni delle abitazioni dei *contract farmer* con quelle delle rispettive popolazioni distrettuali, si evince che la coltivazione dei nuovi prodotti ortofrutticoli per l'esportazione attraverso il *contract farming* sembra includere gli agricoltori maggiormente benestanti all'interno degli stessi distretti. Ad esempio, mentre una radio, un cellulare e una televisione nel distretto di Meru sono posseduti dal 76%, dal 79% e dall'11% della popolazione, tra i *contract farmer* dello stesso distretto queste percentuali salgono al 90%, 97% e 45%. Nel distretto di Moshi gli stessi beni sono posseduti dal 79%, dall'80% e dal 19% della popolazione distrettuale e dal 80%, 96% e 32% dei *contract farmer* (URT 2016a; 2016b; 2016c). Come si evince dalla figura 7, in media i *contract farmer* possiedono inoltre delle abitazioni più moderne rispetto alla rispettiva popolazione distrettuale.

Figura 41 Diffusione dei singoli beni, confronto tra gli agricoltori intervistati e la popolazione nazionale, regionale e distrettuale



Fonte: elaborazione dell'autore; URT 2016 a; 2016b; 2016c. Per il distretto di Lushoto mancano i dati sulle pareti in cemento

Figura 42 Diffusione dei singoli beni, confronto tra gli agricoltori intervistati suddivisi per distretto e popolazione distrettuale



Fonte: elaborazione dell'autore; URT 2016 a; 2016b; 2016c. Per il distretto di Lushoto mancano dati sulle pareti in cemento

Tuttavia, sebbene gli agricoltori a contratto sembrano essere in media più benestanti della popolazione dei rispettivi distretti, d'altra parte al loro interno possono essere riscontrate sensibili differenze in termini di modelli produttivi e condizioni socioeconomiche. Per comprendere al meglio sia le caratteristiche socioeconomiche dei diversi agricoltori coinvolti nell'agricoltura a contratto, sia i modelli produttivi da essi adottati e le opportunità e i problemi che sono emersi in seguito all'introduzione di nuove colture da esportazione, è stato ritenuto opportuno classificare gli agricoltori intervistati sulla base due criteri: l'appartenenza o meno a gruppi formali/ informali di produttori e lo status socioeconomico, calcolato sulla base del Possession Score.¹⁸⁰ In questo modo si è cercato di comprendere il livello di disuguaglianze all'interno degli agricoltori a contratto (sia tra i diversi distretti, sia tra i diversi villaggi e all'interno di essi) ed è stato possibile verificare i diversi impatti del CF - opportunità, problemi, rivendicazioni - sulla base della tipologia di produttori e delle condizioni socioeconomiche.

5.1.2 Categorie di produttori: gruppi formali, gruppi informali e imprenditori

Come già evidenziato nel capitolo precedente, a seconda dell'appartenenza o meno ad associazioni/gruppi formali o informali e del modello produttivo adottato, gli agricoltori intervistati

¹⁸⁰ In questa ricerca, seguendo una metodologia utilizzata da Sender and Smith (1990), è stato preferito costruire un Possession Score piuttosto che basarsi esclusivamente sul reddito. Il PS è ritenuto essere più accurato rispetto alla stima dei redditi, in particolare per verificare il livello di disuguaglianza (ibidem; Cramer et al. 2017).

possono quindi rientrare nella categoria ‘gruppi formali’, ‘gruppi informali’, oppure ‘produttori indipendenti/imprenditori’. I primi rappresentano l’82% degli agricoltori intervistati (92 produttori), i secondi rappresentano l’11,2% (13) e i terzi il 6,2% (7). Le prime due tipologie di produttori - gruppi formali e gruppi informali - possono essere a loro volta considerati come ‘piccoli agricoltori’, in quanto praticano le attività agricole su terreni di dimensioni contenute (circa 2 acri), coltivano sia prodotti destinati al consumo, sia prodotti destinati alla vendita, e utilizzano - almeno in parte - il lavoro familiare. I produttori indipendenti, a differenza delle prime due categorie, operano individualmente e possono essere considerati come ‘imprenditori’ o ‘capitalisti’, in quanto coltivano un unico prodotto in monocultura, utilizzano terreni di grandi dimensioni e impiegano esclusivamente lavoratori salariati.

I gruppi formali sono localizzati in tutti e tre i distretti analizzati¹⁸¹: la maggioranza di questi agricoltori, ed eccezione di quelli del villaggio di Mbuguni nel distretto di Meru e appartenenti al gruppo di Kibiu Hort (Meru),¹⁸² si trovano nelle aree montane al di sopra di 1200 metri e condividono simili condizioni agro-ecologiche. Gli agricoltori che fanno parte dei gruppi formali sono inoltre quelli che, a differenza degli agricoltori che fanno parte dei gruppi informali, hanno stipulato dei contratti scritti con gli esportatori per la produzione dei fagiolini, dei piselli, dell’avocado e dei frutti della passione e sono stati supportati dalle organizzazioni non governative.¹⁸³ Nel complesso, sono stati visitati 13 villaggi e incontrati i membri di altrettanti gruppi formali di produttori.

Gli agricoltori che fanno parte dei gruppi informali hanno stipulato solo degli accordi orali con gli esportatori e, come gli imprenditori, sono coinvolti solamente nella produzione dei fagiolini. Nel complesso, sono stati visitati 3 villaggi e incontrati i membri di altrettanti gruppi informali di agricoltori. Gli agricoltori che appartengono ai gruppi informali e i produttori autonomi si trovano unicamente nel distretto di Meru, tra la zona di Usa River e la città di Arusha, ad un’altitudine compresa tra 1000 e 1200 metri, dove si concentrano gli impianti per il confezionamento dei prodotti delle aziende esportatrici. Assieme ai programmi della cooperazione internazionale che hanno facilitato l’inclusione dei piccoli agricoltori localizzati nei villaggi montani nei programmi formali di *contract farming*, la prossimità agli impianti degli esportatori è infatti una delle maggiori determinanti del coinvolgimento degli agricoltori africani nelle nuove filiere. Gli imprenditori sono

¹⁸¹ Gli agricoltori che fanno parte di gruppi formali, come visto nel capitolo precedente, sono anche quelli che sono stati supportati dalla cooperazione internazionale nel corso degli ultimi anni.

¹⁸² Questo villaggio si trova ad un’altitudine di circa 900 metri.

¹⁸³ In particolare, TAHA, VECO, Croce Rossa e USAID. Nei programmi di queste organizzazioni sono coinvolte anche le istituzioni locali (governi distrettuali).

gli unici che praticano la coltivazione dei fagiolini esclusivamente su terreni affittati, localizzati anche a diversi chilometri dalle abitazioni di residenza. Questi agricoltori sono stati incontrati individualmente nei pressi delle loro coltivazioni.

Figura 43 Posizione degli agricoltori intervistati nei distretti di Moshi e Meru, regioni Kilimanjaro e Arusha

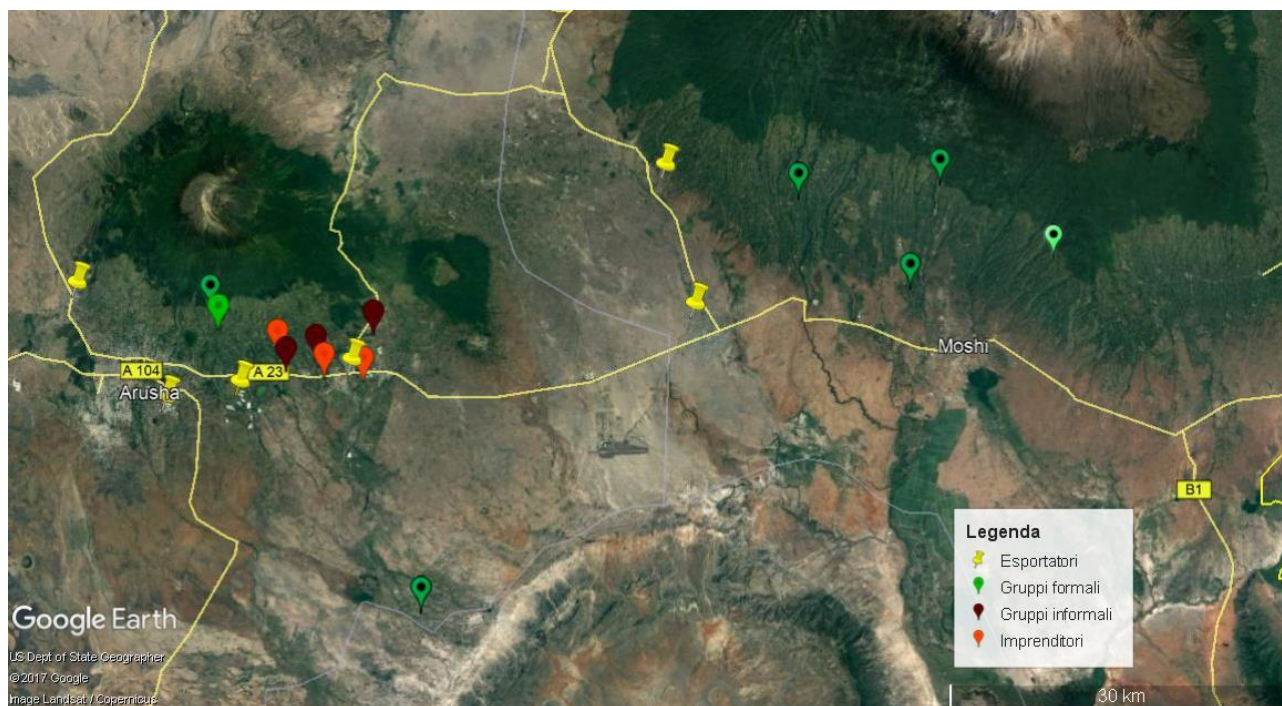


Figura 44 Posizione degli agricoltori intervistati nel distretto di Lushoto, regione Tanga

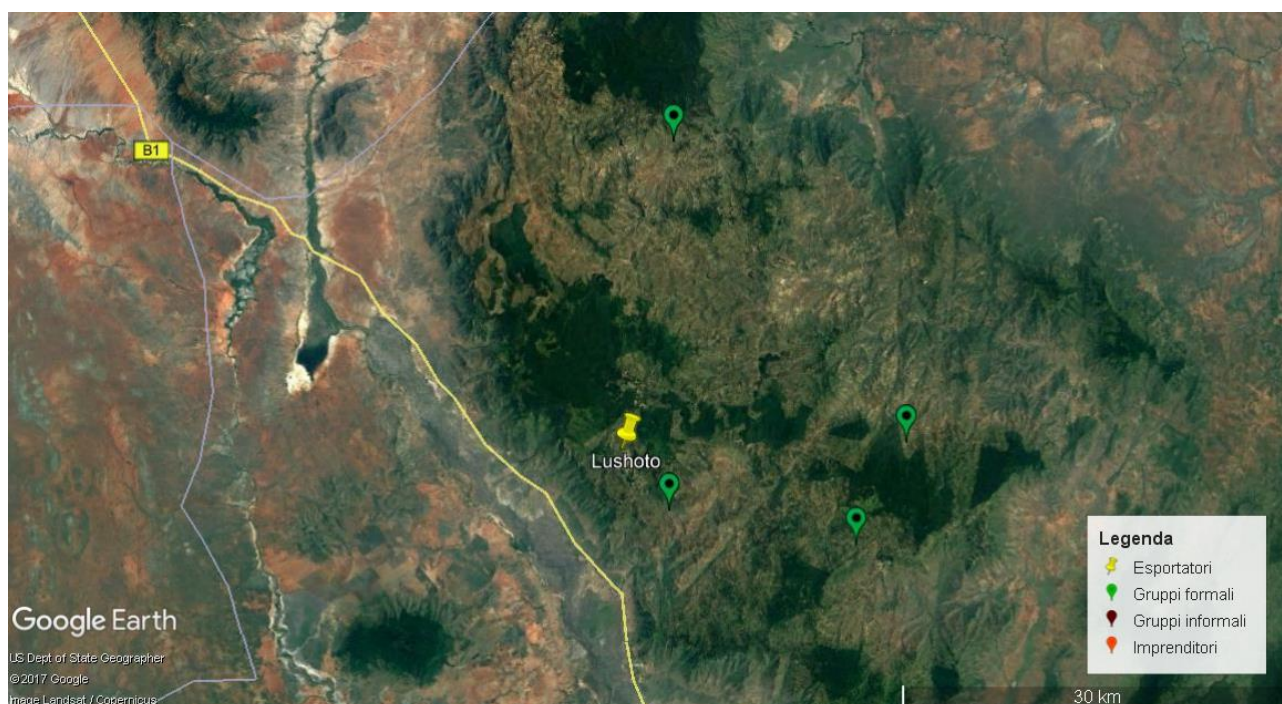


Tabella 17 Numero agricoltori intervistati per regione/distretto

Regioni/Distretti	numero agricoltori	%
Arusha (Meru)	42	37,5
Kilimanjaro (Moshi)	38	33,9
Tanga (Lushoto)	32	28,5
Tot	112	100

Tabella 18 Numero agricoltori intervistati per tipologia

Tipologia produttori	numero agricoltori	%
gruppi formali	92	82,1
gruppi informali	13	11,6
produttori indipendenti	7	6,2
Tot	112	100

Tabella 19 Numero di agricoltori intervistati per villaggio, prodotti, tipologia, regione e zona

Villaggi	Numero produttori	Prodotti coltivati	Tipologia produttori	Distretto	Zona*
Bangata	6	piselli/fagiolini/passion	gruppo formale	Meru	Montagna
Bombo- maluwati	9	piselli	gruppo formale	Lushoto	Montagna
Boro	11	fagiolini/avocado/passion	gruppo formale	Moshi	Montagna
Kiwawa	3	fagiolini	gruppo informale	Meru	Intermedia
Kwalei	9	piselli	gruppo formale	Lushoto	Montagna
Lomakaa	8	avocado	gruppo formale	Moshi	Montagna
Malomboi- Mwgashi	9	piselli	gruppo formale	Lushoto	Montagna
Mbuguni	7	Fagiolini/passion	gruppo formale	Meru	Bassa
Midawe	9	piselli	gruppo formale	Meru	Montagna
Mwangoi	5	piselli/fagiolini	gruppo formale	Lushoto	Montagna
Shangarai	2	fagiolini	gruppo informale	Meru	Intermedia
Singa juu	9	fagiolini/passion	gruppo formale	Moshi	Montagna
Singisi-milala	8	fagiolini	gruppo informale	Meru	Intermedia
Tema	10	passion	gruppo formale	Moshi	Montagna

Produttori indipendenti	7	fagiolini	imprenditori	Meru	Intermedia
-------------------------	---	-----------	--------------	------	------------

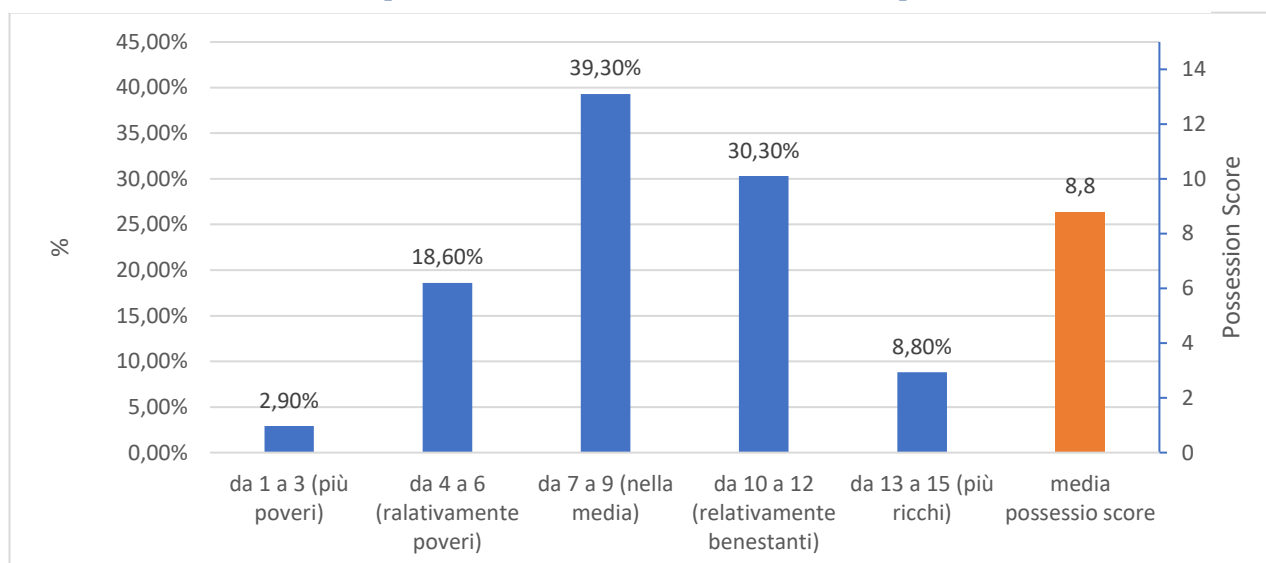
Fonte: elaborazione dell'autore. * Per montagna si intende al di sopra dei 1200 metri, per intermedia tra i 1000 e i 1200 metri, per bassa al di sotto dei 1000

5.1.3 Possession Score e disuguaglianze

Per verificare lo status socioeconomico degli agricoltori intervistati e indagare il livello delle disuguaglianze tra gli stessi, è stato scelto di utilizzare lo strumento del Possession Score. Sulla base del possesso, dell'utilizzo o del consumo dei 15 beni già elencati in precedenza, ad ogni agricoltore intervistato è stato assegnato un valore da 1 a 15: quanto più questo valore è alto, maggiore è il livello di benessere socioeconomico.

In media, gli agricoltori intervistati registrano un PS di 8,8, con un minimo di 3 ed un massimo di 15: in altre parole, vi è una sensibile disuguaglianza nell'accesso ai beni di consumo e nella condizione delle abitazioni di residenza tra i più ricchi e più poveri. Il 2,9% degli agricoltori intervistati registra un PS pari o inferiore a 3, il 19,6% registra un PS tra 4 e 6, il 39,3% registra un PS tra 7 e 9, il 30,3% tra 10 e 12, e l'8,8% registra un PS tra 13 e 15. Seguendo questa suddivisione, è possibile classificare gli agricoltori intervistati in base al loro status socioeconomico. Tra i *contract farmer*, gli agricoltori che hanno un PS inferiore a 3 (2,9%) possono essere considerati come i 'più poveri', quelli che hanno un PS tra 4 e 6 (19,6%) come i 'relativamente poveri', quelli che hanno un PS tra 7 e 9 (39,3%) come quelli che rientrano 'nella media', quelli che hanno un PS tra 10 e 12 (30,3%) come i 'relativamente benestanti' e quelli che hanno un PS tra 13 e 15 (8,8%) come i 'più ricchi'.

Tabella 20 Distribuzione del campione sulla base del PS (%s sul totale del campione)



Fonte: elaborazione dell'autore

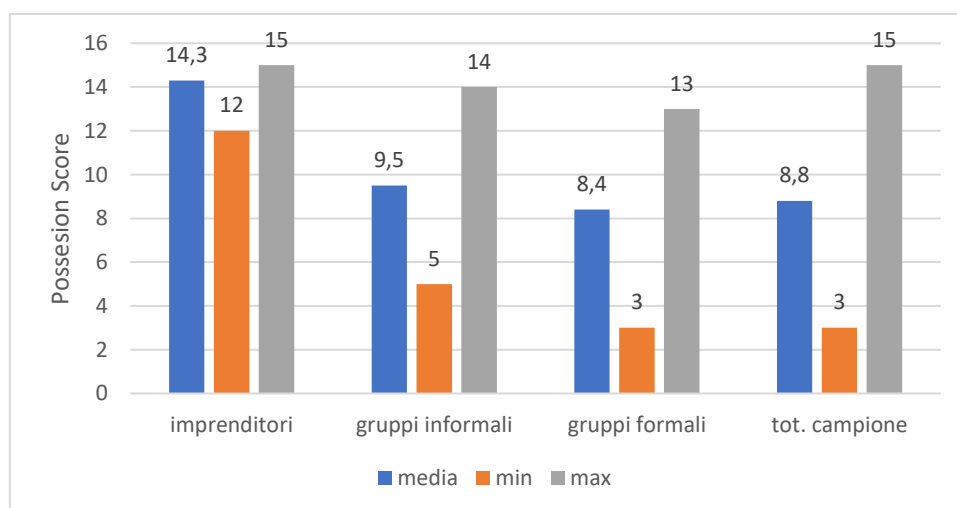
Confrontando lo status socioeconomico con la categoria di appartenenza degli agricoltori, è possibile notare come i produttori indipendenti/imprenditori, con l'eccezione di un solo agricoltore, rientrano tutti nella fascia 'più ricchi' e, alcuni di essi, siano gli unici a possedere tutti e 15 i beni presi in considerazione. Gli imprenditori registrano infatti un PS medio pari a 14,3 (con un minimo di 12 ed un massimo di 15) e sono quelli che possiedono più frequentemente una macchina e che utilizzano l'elettricità o il gas in cucina. Gli agricoltori che appartengono ai gruppi informali registrano un PS medio di 9,5 (minimo 5 e massimo 14), mentre quelli che appartengono ai gruppi formali registrano un PS medio di 8,4 (minimo di 3 e massimo di 13). Nessuno di questi ultimi agricoltori possiede una macchina e solo pochi di essi possiedono una tv o utilizzano il gas in cucina.

Sebbene solo 3 su 105 dei piccoli agricoltori intervistati (gruppi formali e informali) rientrino nella categoria 'più ricchi', alcuni di essi registrano un PS sensibilmente superiore rispetto ad altri agricoltori di altri distretti o dello stesso villaggio/gruppo di produttori. Anche considerando solo gli agricoltori che appartengono ai gruppi formali, i quali registrano un PS medio di 8,4, al loro interno può essere riscontrata una sensibile disuguaglianza nell'accesso ai beni di consumo e nella condizione delle abitazioni. Da una parte, una minoranza di essi (circa il 20%, 17 agricoltori su 94) possiede un PS pari o superiore a 11: questi agricoltori si trovano in 6 villaggi su 13 e hanno condizioni socioeconomiche sensibilmente migliori rispetto alla popolazione dei rispettivi distretti.¹⁸⁴ Sebbene siano presenti in tutti i distretti interessati dalla ricerca, essi si trovano in misura

¹⁸⁴ I piccoli agricoltori che hanno un PS pari o superiore a 11 sono presenti nei seguenti villaggi: Boro, Bangata, Midawe, Mbuguni, Bombo-Maluwati, Mwangoi e Tema. In ognuno di questi villaggi si trovano da 1 a 3 agricoltori intervistati con un PS superiore a 11, per un totale di 17 agricoltori. D'altra parte, 22 agricoltori provenienti dai villaggi di Boro,

maggiore nel distretto di Meru. Dall'altra, circa il 25% (22 su 94) dei piccoli agricoltori che fanno parte di gruppi formali registra un PS inferiore a 6: questi *contract farmer* 'poveri e 'relativamente poveri' si trovano in 9 villaggi su 13 e hanno condizioni socioeconomiche simili a quelle della popolazione dei rispettivi distretti. Anche nello stesso villaggio/gruppo di produttori, dunque, possono esserci alcuni agricoltori che hanno accesso a meno di 6 beni sui 15 considerati, mentre altri agricoltori hanno accesso a più di 11 beni su 15.¹⁸⁵ Di conseguenza, se da un lato è riscontrabile una sensibile eterogeneità nelle condizioni socioeconomiche degli agricoltori a contratto, dall'altro si evince che nelle nuove filiere sono stati inclusi anche alcuni agricoltori meno benestanti, soprattutto grazie al supporto della cooperazione internazionale.

Figura 45 PS medio, minimo e massimo sulla base della tipologia di produttori



Fonte: elaborazione dell'autore

Le condizioni socioeconomiche degli agricoltori a contratto variano non solo all'interno dello stesso gruppo di produttori, ma anche tra i diversi villaggi e distretti interessati dalla ricerca. In tre villaggi – Bangata e Mbuguni nel distretto di Meru e Mwangoi in quello di Lushoto - si registra un PS medio superiore a 9. In altri villaggi, al contrario, si registra un Ps inferiore a 8 (Singa Juu nel distretto di Moshi) o inferiore a 6 (Kwalei in quello di Lushoto). In generale, i produttori dei villaggi del distretto di Meru sono quelli più benestanti in termini di condizioni delle abitazioni e accesso ai beni di consumo (si veda tabella 5). Nei distretti di Moshi e Lushoto c'è più variazione tra le condizioni dei diversi villaggi montani: in questi due distretti si trovano anche i tre villaggi meno benestanti,

Bombo-Maluwati, Kwalei, Malomboi, Mbuguni, Midawe, Mwangoi, Singa juu, Singisi e Tema registrano un PS inferiore a 6. In ognuno di questi villaggi si contano da un minimo di 1 ad un massimo di 6 agricoltori 'poveri' e 'relativamente poveri'.

¹⁸⁵ Tra i gruppi formali, si contano 3 agricoltori localizzati rispettivamente nei villaggi di Bangata (Meru), *Mgawashi* (Lushoto) e Tema (Moshi) che registrano un PS pari a 13.

sebbene alcuni abbiano condizioni socioeconomiche simili a quelli del distretto di Meru. Nei villaggi dove il PS è inferiore alla media, vi è una diffusione più modesta della TV, delle pareti in cemento, dell'accesso all'elettricità, dell'utilizzo di gas o elettricità in cucina. I villaggi dove è stato riscontrato il PS medio più basso¹⁸⁶ sono anche quelli più lontani dalle infrastrutture - in particolare dai mercati urbani e dalla strada principale che collega la città di Lushoto a quella di Arusha e dalle strade asfaltate - e meno servite dai servizi – in particolare dai trasporti e dai negozi dove acquistare input agricoli.

Tabella 21 Media Possession Score per villaggi e tipologia di prodotti coltivati

	media PS	Prodotti coltivati	Distretto
bangata	10,3	Piselli/fagiolini/passion	Meru
mwangoi	9,2	Piselli e fagiolini	Lushoto
mbuguni	9,1	Fagiolini	Meru
boro	8,7	Fagiolini/passion/avocado	Moshi
tema	8,7	Passion	Moshi
malomboi-mwgashi	8,6	Piselli e fagiolini	Lushoto
midawe	8,5	Piselli e fagiolini	Meru
bombo-maluwati	8,2	Piselli	Lushoto
singa juu	7,8	Fagiolini	Moshi
kwalei	5,6	Piselli	Lushoto

Fonte: elaborazione dell'autore. Sono considerati solo i villaggi dei gruppi formali di agricoltori

Tabella 22 Possession Score medio per distretti

Distretti	PS
Moshi	8,4
Lushoto	7,9
Meru*	9,2

Fonte: elaborazione dell'autore. *sono esclusi gli imprenditori

5.2 Accesso alla terra, produzione agricola e 'nuove colture'

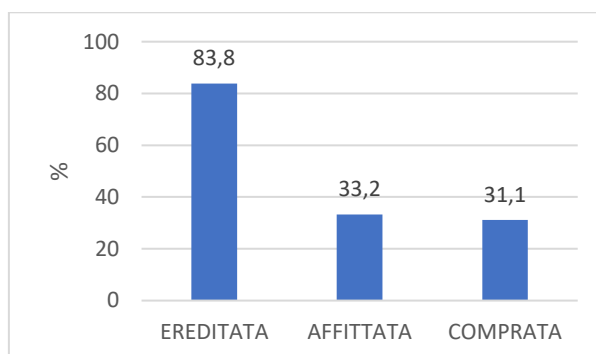
5.2.1 Accesso e utilizzo della terra

L'accesso alla terra è ottenuto da questi agricoltori attraverso tre canali: l'eredità, l'acquisto o l'affitto. La grande maggioranza degli agricoltori (83%) possiede i propri terreni per via ereditaria:

¹⁸⁶ Singa Juu e Kwalei.

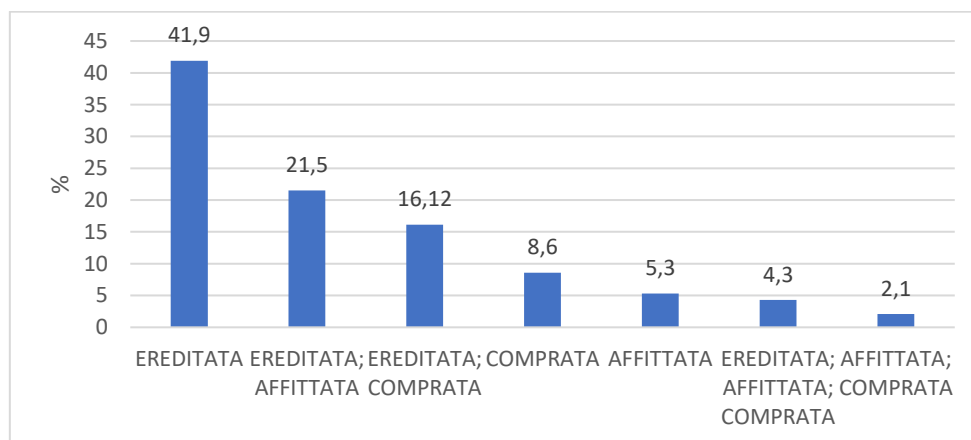
tuttavia, il 31% degli agricoltori intervistati ha acquistato un appezzamento di terra in passato¹⁸⁷ e il 33% fa utilizzo di terreni affittati per almeno un periodo dell'anno.¹⁸⁸ Solo il 40% degli agricoltori fa utilizzo unicamente dei terreni ereditati: di conseguenza, si evince come in media gli agricoltori intervistati siano maggiormente coinvolti nei mercati fondiari rispetto al resto della popolazione rurale.

Figura 46 Modalità di accesso alla terra



Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 47 Accesso alla terra, combinazioni dei tre canali



Fonte: elaborazione dell'autore

I terreni di proprietà

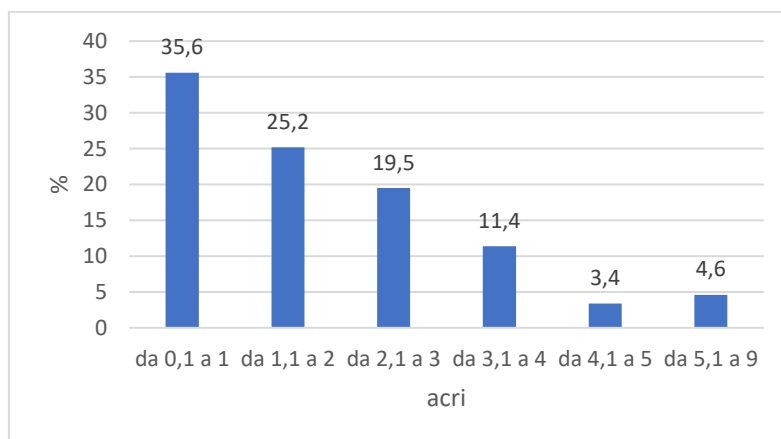
Per quanto riguarda i terreni di proprietà (ereditati o acquistati), gli agricoltori intervistati possiedono in media 2,2 acri di terra: circa l'80% di essi possiede terreni inferiori a 3 acri, il 15% possiede

¹⁸⁷ In media, chi ha comprato dei terreni ha acquistato 1,7 acri (minimo di 0,25 e massimo di 8) da circa 13 anni (minimo di 1 e massimo di 36).

¹⁸⁸ Circa il 6,5% degli agricoltori ha acquistato della terra in passato e utilizza al contempo anche dei terreni in affitto.

terreni tra 3 e 5 acri e il 4,6% possiede terreni tra 5 e 9 acri. La dimensione minima dei terreni di proprietà è risultata di 0,5 acri; la dimensione massima è risultata di 8 acri.

Figura 48 Distribuzione della proprietà della terra, acri



Fonte: elaborazione dell'autore

Confrontando la dimensione media dei terreni di proprietà di questi agricoltori con i dati forniti dai censimenti governativi, non emergono sensibili differenze tra le dimensioni dei terreni posseduti dagli agricoltori intervistati e quelle dei terreni degli altri agricoltori che vivono negli stessi distretti. Le dimensioni dei terreni dei primi sono infatti simili a quelle dei secondi: la dimensione media degli appezzamenti di terra posseduti nei distretti di Meru, Moshi e Lushoto è stimata dal governo rispettivamente in 2,2, 2,1 e 2,4 acri (URT 2012a; 2012b; 2012c), mentre gli agricoltori intervistati negli stessi distretti possiedono 2,4, 2,1 e 2,6 acri. Anche verificando la distribuzione dei terreni di proprietà tra gli stessi agricoltori intervistati, emergono solo moderate disuguaglianze al loro interno: ad esempio, gli 'imprenditori' possiedono in media 2,7 acri, gli agricoltori riuniti in gruppi formali possiedono 2,2 acri e gli agricoltori che appartengono ai gruppi informali possiedono 1,2 acri.¹⁸⁹

I terreni utilizzati per la produzione agricola

Tenendo in considerazione la dimensione complessiva dei terreni utilizzati per la produzione agricola e includendo dunque anche i terreni affittati, tuttavia, è possibile notare una discreta disuguaglianza nell'accesso alla terra. In media, considerando anche i terreni affittati, gli agricoltori intervistati utilizzano 2,9 acri: la dimensione minima dei terreni utilizzati per la produzione agricola è risultata di 0,5 acri, mentre quella massima di 30 acri. Una prima differenza significativa nelle dimensioni dei terreni utilizzati per la produzione agricola è riscontrabile tra i piccoli agricoltori

¹⁸⁹ Nelle zone intermedie ai piedi delle montagne, tra i 1000 e 1200 metri, dove vivono gli agricoltori che fanno parte dei gruppi informali, la disponibilità di terra fertile è inferiore rispetto ai villaggi montani.

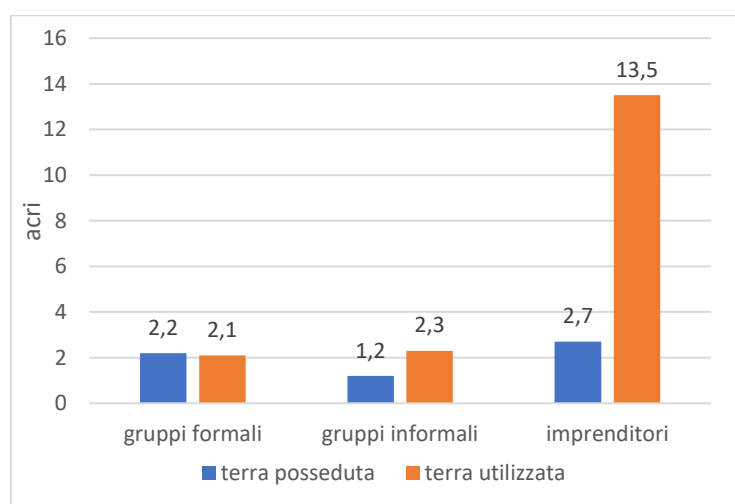
associati in gruppi (formali e informali) e quanti invece coltivano i prodotti per l'esportazione in maniera autonoma: mentre i primi utilizzano in media poco più di 2 acri per le attività agricole¹⁹⁰, gli imprenditori utilizzano 13,5 acri.

Tabella 23 Terra posseduta/coltivata, acri

	terra posseduta	terra coltivata
Minimo	0,50	0,50
Massimo	8	30
Media	2,2	2,9

Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 49 Terra posseduta/coltivata per tipologia produttori, acri

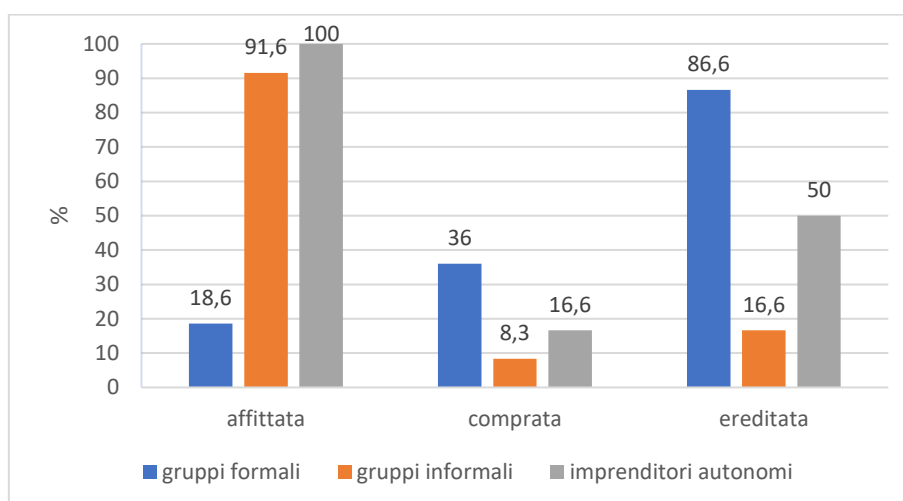


Fonte: elaborazione dell'autore

Gli imprenditori sono infatti quelli che affittano più frequentemente dei terreni (il 100% di essi), seguiti dai gruppi informali (91%) e dai gruppi formali (18,6%). I primi, inoltre, affittano terreni di dimensioni sensibilmente maggiori rispetto ai piccoli agricoltori (in media 11 acri contro 1 acro). Gli agricoltori che appartengono ai gruppi formali, d'altra parte, anche se affittano dei terreni con meno frequenza, sono quelli che hanno acquistato con più frequenza un appezzamento di terra (36%), seguiti dagli imprenditori (16,5%) e dai gruppi informali (8,3%). Gli agricoltori che hanno acquistato della terra si trovano in tutti i villaggi visitati, con l'eccezione del villaggio di Kiwawa: la maggioranza di essi registra un PS superiore alla media (rientra quindi tra i produttori 'relativamente benestanti' o 'più ricchi').

¹⁹⁰ Gli agricoltori che fanno parte di gruppi formali, i quali risiedono nelle zone montane sopra i 1200 metri, possiedono terreni di dimensioni maggiori rispetto agli agricoltori che si trovano nelle zone 'intermedie' tra 1000 e 1200 metri.

Figura 50 Modalità di accesso alla terra per tipologia di produttori, %

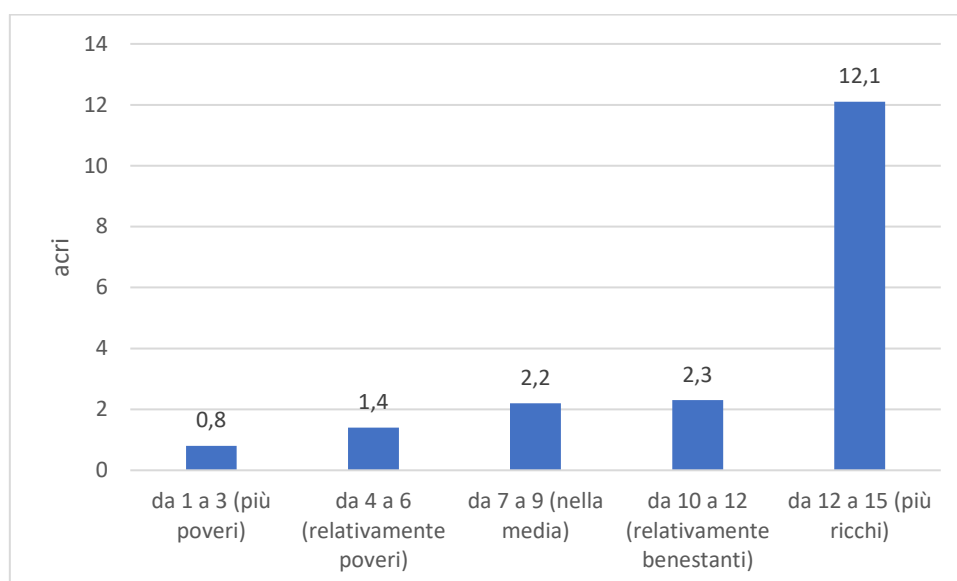


Fonte: elaborazione dell'autore

Confrontando la dimensione dei terreni utilizzati per la produzione agricola con lo status socioeconomico degli agricoltori, è possibile notare una relativa disuguaglianza tra gli agricoltori meno benestanti e quelli più benestanti: gli agricoltori 'più poveri' e quelli 'relativamente poveri', i quali hanno un PS inferiore a 6 e rappresentano insieme circa il 21,5% del campione, utilizzano terreni inferiori a 1,5 acri e sono meno coinvolti sia nell'acquisto, sia nell'affitto dei terreni, mentre gli agricoltori 'nella media' (39% del campione) e quelli 'relativamente benestanti' (30%) utilizzano in media 2,2 e 2,3 acri. Gli agricoltori più ricchi, i quali, come visto in precedenza, coincidono in larga parte con la categoria degli imprenditori, utilizzano in media 12 acri di terra.¹⁹¹

¹⁹¹ Rispettivamente il 41% e il 42,9% degli agricoltori 'relativamente benestanti' e di quelli 'più ricchi' ha acquistato un appezzamento di terra in passato, mentre il 31% e il 77% affitta dei terreni per la produzione agricola. Nessuno degli agricoltori 'più poveri' ha acquistato o affitta dei terreni. Tuttavia, sebbene in misura inferiore, l'affitto e l'acquisto di terreni è diffuso anche tra gli agricoltori 'relativamente poveri' e tra quelli 'nella media'. I primi hanno acquistato o affittano dei terreni nel 35% e nel 29% dei casi, mentre i secondi nel 29% e nel 28% dei casi.

Figura 51 Terra coltivata sulla base del Possession Score, acri



Fonte: elaborazione dell'autore

Mercati fondiari e 'nuovi prodotti' per l'esportazione

Una determinante nello sviluppo dei mercati fondiari sembra essere il distretto di appartenenza e la tipologia di prodotti che vengono coltivati all'interno dei diversi villaggi. Nei villaggi dove sono state introdotte unicamente colture annuali permanenti (avocado e frutto della passione), come quelli di Tema e Lomakaa (Moshi), i mercati fondiari sono meno sviluppati. Nel villaggio di Tema, ad esempio, nessun agricoltore utilizza dei terreni in affitto e solo il 10% di essi ha acquistato un appezzamento di terra in passato. Al contrario, nei villaggi dove sono state introdotte colture 'rapide' non permanenti (i fagiolini e i piselli) i mercati fondiari -l'affitto, l'acquisto o entrambi- sono più sviluppati.

Circa il 27% degli agricoltori utilizza contemporaneamente sia una parte dei terreni di proprietà, sia degli appezzamenti di terra affittati, con l'obiettivo di portare a termine più di un ciclo produttivo. Questa combinazione è diffusa soprattutto nei villaggi montani dei distretti di Meru (Bangata, Midawe) e Moshi (Singa Juu) per la produzione dei piselli e dei fagiolini. Mentre in tutti i distretti e in tutti i villaggi visitati, ad eccezione di quello di Kiwawa, sono presenti degli agricoltori che hanno acquistato dei terreni, il mercato degli affitti è invece presente solo tra gli agricoltori dei villaggi del distretto di Meru e , in misura inferiore, di Moshi: la disponibilità di terreni per l'affitto nei distretti di Moshi e Meru è assicurata dall'alto tasso di emigrazione dai villaggi montani verso

le città di Arusha e Moshi.¹⁹² In questi distretti, i terreni affittati sono utilizzati assieme ad una parte di quelli di proprietà per la produzione delle verdure non permanenti destinate al mercato locale (come i pomodori, le zucchine, i peperoni) o internazionale (fagiolini, piselli). Nel villaggio di Bangata (Meru), dove vengono coltivati contemporaneamente i fagiolini e i piselli, il 100% degli agricoltori utilizza dei terreni in affitto e il 66% di essi ha acquistato un appezzamento di terra in passato. Nei villaggi di Singisi, Kiwawa, Midawe (Meru) e Singa Juu (Moshi), tra il 40% e il 100% degli agricoltori affitta dei terreni per la produzione dei fagiolini o dei piselli.

In tutti i villaggi/gruppi di produttori del distretto di Lushoto, a differenza di quelli dei distretti di Meru e Moshi, gli agricoltori non fanno utilizzo di terreni affittati e utilizzano solamente terreni di proprietà per la produzione dei piselli e dei fagiolini. Il tasso di emigrazione dai villaggi montani del distretto è sensibilmente inferiore rispetto ai distretti di Moshi e Meru.¹⁹³ La disponibilità di terreni per l'affitto nel distretto di Lushoto è inoltre limitata in quanto i terreni migliori si trovano concentrati nelle valli, nelle quali vi è un elevato sfruttamento della terra per la produzione ortofrutticola per la vendita nel mercato interno. Queste valli, secondo gli stessi agricoltori intervistati, “ospitano oggi i terreni migliori di tutta l’area occidentale delle montagne Usambara”,¹⁹⁴ in quanto non sono in pendenza e hanno accesso diretto all’acqua dai fiumi che scendono dalle montagne attraverso sistemi tradizionali di irrigazione. Di conseguenza, “è quasi impossibile affittare un appezzamento in queste zone e i prezzi per l'affitto e l’acquisto sono molto elevati (...) solo le famiglie maggiormente benestanti possono permettere di acquistare un appezzamento”.¹⁹⁵ Tuttavia, tra tutti gli agricoltori intervistati nei tre distretti, in quello di Lushoto si riscontra la percentuale più alta di agricoltori che hanno acquistato un appezzamento di terra in passato. Nei villaggi di Maluwati, Mgawashi e Mwangoi, rispettivamente il 50%, 62% e 100% degli agricoltori intervistati ha acquistato dei terreni nelle valli fertili. Si evince dunque che la maggioranza degli

¹⁹² I terreni affittati, nella maggioranza dei casi, appartengono a loro volta a persone che non risiedono più nel villaggio. Anche questi terreni erano in precedenza occupati dagli alberi del caffè e della banana o da altre verdure non permanenti. Con la crescita della domanda di terreni in affitto causata dall’introduzione dei fagiolini e dei piselli, alcune delle famiglie che non vivono più nel villaggio ma avevano mantenuto il caffè e la banana nei terreni di proprietà, hanno rimosso queste colture per affittare la terra agli agricoltori coinvolti nei programmi di Contract Farming.

¹⁹³ Nel distretto di Lushoto ci sono meno opportunità di impiego extra agricolo e nelle città rispetto agli altri due distretti.

¹⁹⁴ Il valore di questi terreni, grazie all’accesso all’acqua che proviene dai fiumi, è di tre o quattro volte superiore a quello dei terreni vicini ma in che sono fuori dalle valli, in pendenza e senza accesso all’acqua: un acro di terra in affitto nei mesi successivi alla stagione delle piogge costa 400.000 scellini (circa 180 euro) per tre mesi, mentre l’acquisto di un acro può costare anche più di 5 milioni.

¹⁹⁵ Intervista di gruppo, villaggio di mgawashi.

agricoltori coinvolti nel *contract farming* in questi villaggi sono quindi quelli che hanno avuto i mezzi economici per acquistare terreni costosi e scarsi nelle zone migliori.¹⁹⁶

Tabella 24 Acquisto e affitto della terra per villaggio e prodotti coltivati

	Comprata (%)	Affittata (%)	Prodotti	Distretto
bangata	66,6	100	piselli/fagiolini/passion	Meru
bombo-maluwati	50	0	piselli	Lushoto
boro	11,1	0	avocado/passion/fagiolini	Moshi
kiwawa	0	50	fagiolini	Meru
kwalei	37,5	0	piselli	Lushoto
lomakaa	9,2	0	avocado	Moshi
malomboi-mwgashi	62,5	0	piselli/fagiolini	Lushoto
mbuguni	33,3	0	fagiolini	Meru
midawe	28,5	42,8	piselli/fagiolini	Meru
mwangoi	100	0	piselli/fagiolini	Lushoto
singa juu	11,1	55,5	fagiolini/passion	Moshi
singisi	12,5	100	fagiolini	Meru
tema	10	0	passion	Moshi

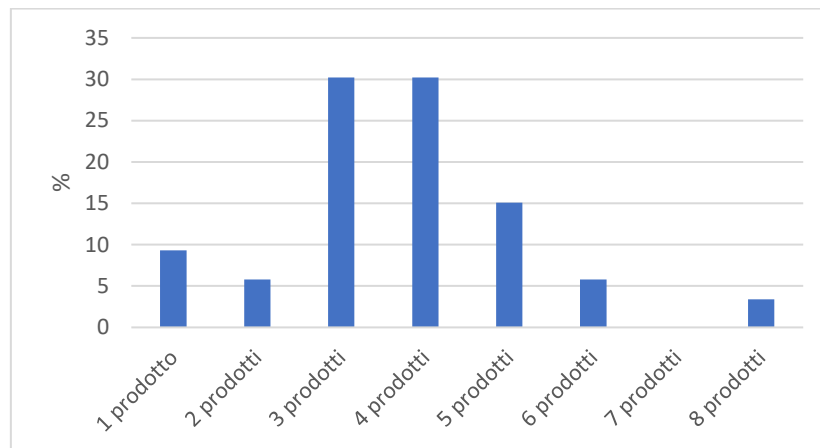
Fonte: elaborazione dell'autore. Sono considerati solo i villaggi dove si trovano i gruppi formali e informali

5.2.2 Produzione agricola e 'nuove colture'

Gli agricoltori intervistati coltivano in media 3,7 prodotti nel corso nell'anno: nel complesso, sono stati riscontrati 24 diversi prodotti coltivati nell'anno 2015/2016. Gli 'imprenditori' sono gli unici a coltivare un unico prodotto (fagiolini), mentre il 100% dei agricoltori riuniti in gruppi formali o informali coltiva più di un prodotto: questi ultimi coltivano in media 4 prodotti nel corso dell'anno (un minimo di 2 ed un massimo di 8).

¹⁹⁶ Gli acquisti dei terreni nelle valli da parte di questi agricoltori sono avvenuti soprattutto a partire dagli anni '90 in seguito all'intensificazione della coltivazione dei prodotti ortofrutticoli per la vendita nei mercati locali.

Figura 52 Numero di prodotti coltivati, %

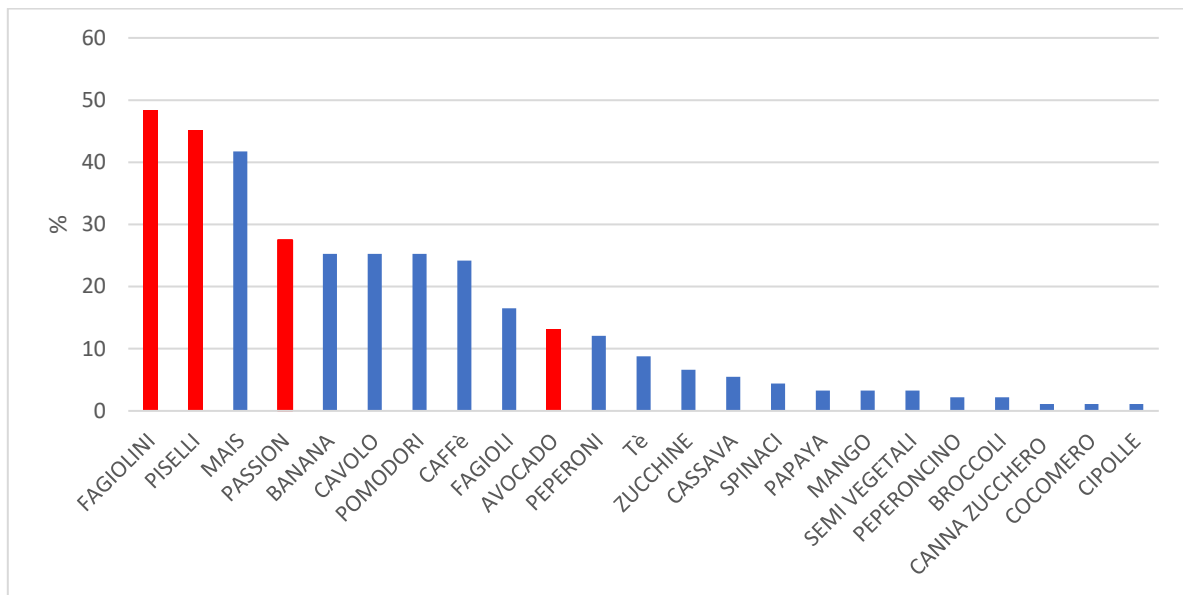


Fonte: elaborazione dell'autore

I prodotti più diffusi tra agricoltori intervistati, non considerando le nuove colture da esportazione, sono il mais (41%), la banana (25%), i cavoli (25%), i pomodori (25%), il caffè (24%), i fagioli (16,6%), i peperoni (12%), il tè (12%) e le zucchine (6,5%). Il mais, la banana e le colture ortofrutticole ‘non permanenti’ sono diffusi in tutti i distretti interessati dalla ricerca, mentre il caffè è diffuso principalmente in alcuni villaggi montani dei distretti di Moshi (Boro, tema) e, in misura inferiore, di Meru (Bangata) e Lushoto (Kwalei). Il tè è invece diffuso solo nel distretto di Lushoto nella regione Tanga. Come si intuisce da questi dati, le colture alimentari (in particolare il mais e i fagioli) sono meno diffuse tra questi agricoltori rispetto alla media delle rispettive regioni/distretti e del Paese nel suo complesso: secondo i censimenti governativi, ad esempio, oltre il 90% e il 50% degli agricoltori dei tre distretti coltiva il mais e i fagioli (URT 2014 a, b, c). Sebbene tra gli agricoltori intervistati più poveri questi due prodotti siano ancora ampiamente diffusi (il 100% degli agricoltori con un PS inferiore a 6 coltiva il mais), si evince quindi che in media i *contract farmer* sono maggiormente orientati al mercato rispetto agli altri agricoltori degli stessi distretti e del Paese.

Per quanto riguarda le ‘nuove’ colture da esportazione, il 48% degli agricoltori intervistati coltiva i fagiolini, il 45% coltiva i piselli, il 27% coltiva il frutto della passione e il 13% coltiva l’avocado.

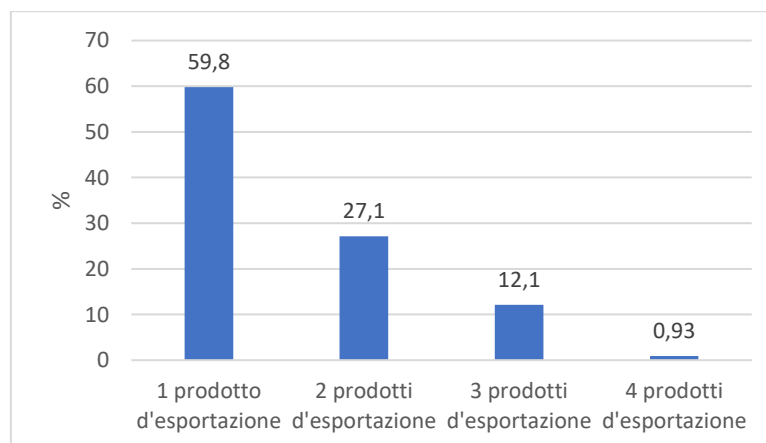
Figura 53 Prodotti coltivati, %



Fonte: elaborazione dell'autore. In rosso i prodotti d'esportazioni coltivati attraverso il *contract farming*

Circa il 60% degli agricoltori intervistati coltiva un solo prodotto per l'esportazione.¹⁹⁷ Considerando anche i prodotti d'esportazione 'tradizionali' (caffè e tè), circa il 40% degli agricoltori coltiva più di un prodotto per l'esportazione: il 27% di essi coltiva due prodotti, il 12% tre prodotti e lo 0,9% quattro prodotti.

Figura 54 Numero di prodotti da esportazione coltivati, %



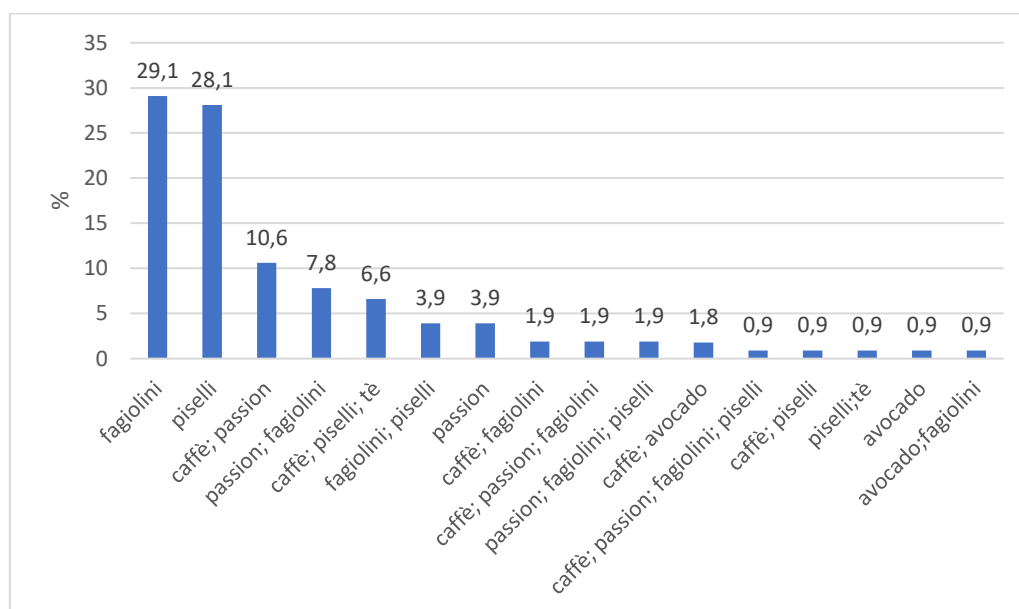
Fonte: elaborazione dell'autore

Escludendo le colture tradizionali, circa il 18% degli agricoltori coltiva più di un 'nuovo' prodotto per l'esportazione: il 7,8% di essi coltiva allo stesso tempo i piselli e i frutti della passione, il 4%

¹⁹⁷ Tra questi, il 29% coltiva solo i fagiolini, il 28% solo i piselli, il 4% solo i frutti della passione e l'1% solo l'avocado.

coltiva i fagiolini e i piselli e il 3% coltiva i fagiolini, i piselli e i frutti della passione. Tutti gli agricoltori che coltivano due o più di questi ‘nuovi’ prodotti fanno parte di gruppi formali (nessuno degli imprenditori e degli agricoltori dei gruppi informali coltivano più di un prodotto),¹⁹⁸ hanno acquistato in passato un appezzamento di terra o utilizzano dei terreni in affitto, hanno un PS superiore a 9 (rientrano dunque nella categoria ‘relativamente benestanti’ o ‘più ricchi’) e ottengono un reddito sensibilmente superiore alla media: si intuisce quindi che gli agricoltori che hanno introdotto due o più ‘nuove’ colture sono quelli maggiormente benestanti all’interno degli stessi villaggi montani. A sua volta, la maggioranza di questi agricoltori si trova nel distretto di Meru. Solo pochi agricoltori dei distretti di Moshi e - ancora meno – di Lushoto coltivano più di un ‘nuovo’ prodotto da esportazione.

Figura 55 Prodotti d'esportazione coltivati, combinazioni, %

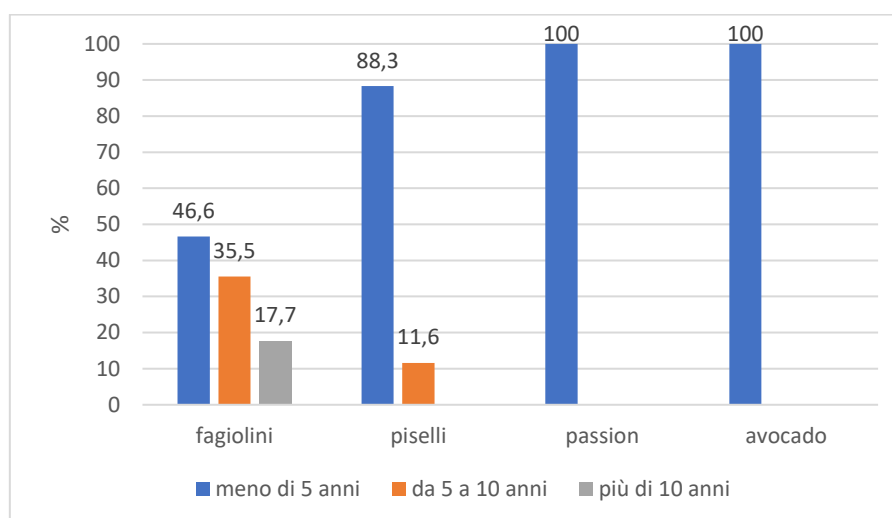


Fonte: elaborazione dell'autore

Ad eccezione dei fagiolini, la maggioranza degli agricoltori intervistati coltiva questi prodotti da meno di 5 anni (il 100% dei produttori di avocado e frutti della passione e l'88% di quelli di piselli). Il 46% dei produttori di fagiolini coltiva il prodotto da meno di 5 anni, il 35,5% da 5-10 anni e il 17% da più di dieci anni (prima del 2016).

¹⁹⁸ Nessuno degli imprenditori e nessuno dei gruppi informali coltiva più di un ‘nuovo’ prodotto.

Figura 56 Anni passati dall'introduzione dei nuovi prodotti, %

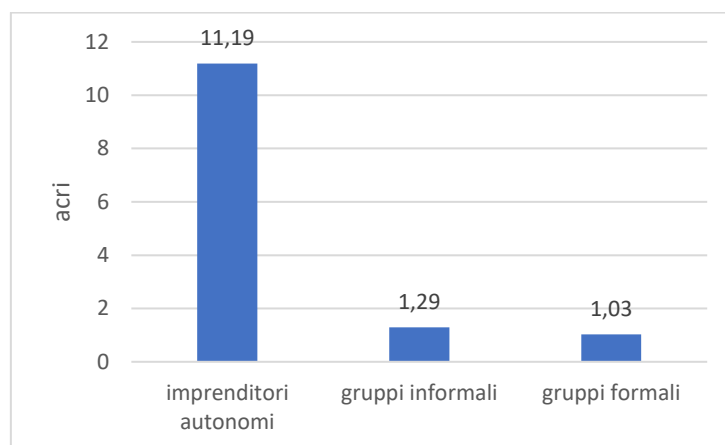


Fonte: elaborazione dell'autore

Gli imprenditori e gli agricoltori che appartengono ai gruppi informali coltivano esclusivamente i fagiolini: la maggioranza di questi agricoltori – localizzati tutti nel distretto di Meru - coltiva il prodotto da più di 5 anni. Data la loro prossimità agli impianti di confezionamento dei prodotti delle aziende esportatrici, alle imprese agricole e alla strada A23, questi agricoltori hanno infatti iniziato a coltivare i fagiolini prima degli agricoltori montani riuniti in gruppi formali, i quali, come visto in precedenza, sono stati in seguito facilitati dai programmi della cooperazione internazionale. A sua volta, i produttori associati in gruppi formali del distretto di Meru, data la maggiore vicinanza agli impianti di confezionamento degli esportatori, hanno iniziato a coltivare i piselli, fagiolini e i frutti della passione prima degli agricoltori dei distretti di Moshi e (ancora più) di Lushoto. In quest'ultimo distretto gli agricoltori coltivano i piselli e (con meno intensità) i fagiolini da meno tempo e, inoltre, nessuno di essi ha introdotto le colture a lunga maturazione - avocado e frutto della passione.

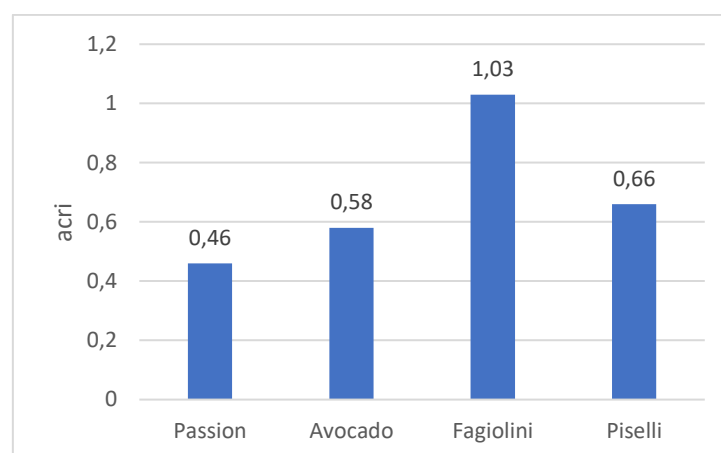
Per la produzione dei fagiolini, gli imprenditori utilizzano in media 11 acri su 13: quasi l'intera superficie della terra a loro disposizione è occupata da un unico prodotto. Considerando solo i piccoli agricoltori (gruppi formali e gruppi informali), le nuove colture da esportazione occupano in media tra il 50% (fagiolini) e il 25-30% (piselli, frutti della passione, avocado) della dimensione totale dei terreni utilizzati per la produzione agricola. Su un totale di circa 2 acri utilizzati in media da questi agricoltori per le attività agricole, i fagiolini occupano infatti 1 acro, i piselli 0,66 acri, gli avocado 0,5 acri e i frutti della passione 0,46 acri.

Figura 57 Acri coltivati con i fagiolini per tipologia di produttori



Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 58 Acri coltivati con le nuove colture, considerando solo i 'gruppi formali' di agricoltori



Fonte: elaborazione dell'autore

Confrontando la dimensione dei terreni utilizzati per la produzione di queste colture con lo status socioeconomico degli agricoltori intervistati, è possibile notare come i produttori 'più poveri' e quelli 'relativamente poveri' utilizzino terreni di dimensioni inferiori rispetto alla media: ad esempio, mentre la dimensione media dei terreni utilizzati per la produzione dei piselli, dei frutti della passione e dell'avocado è risultata essere di 0,66, 0,46 e 0,58 acri, gli agricoltori 'relativamente poveri' utilizzano rispettivamente 0,47, 0,29 e 0,25 acri. Anche per la produzione dei fagiolini gli agricoltori 'più poveri' e quelli 'relativamente poveri' utilizzano terreni di dimensioni inferiori rispetto alla media.

Verificando la diffusione dei singoli prodotti sulla base dello status socioeconomico, inoltre, è possibile notare come i produttori 'più poveri' e quelli 'relativamente poveri' siano coinvolti in misura minore nella produzione dei frutti della passione e dell'avocado. Questi ultimi prodotti

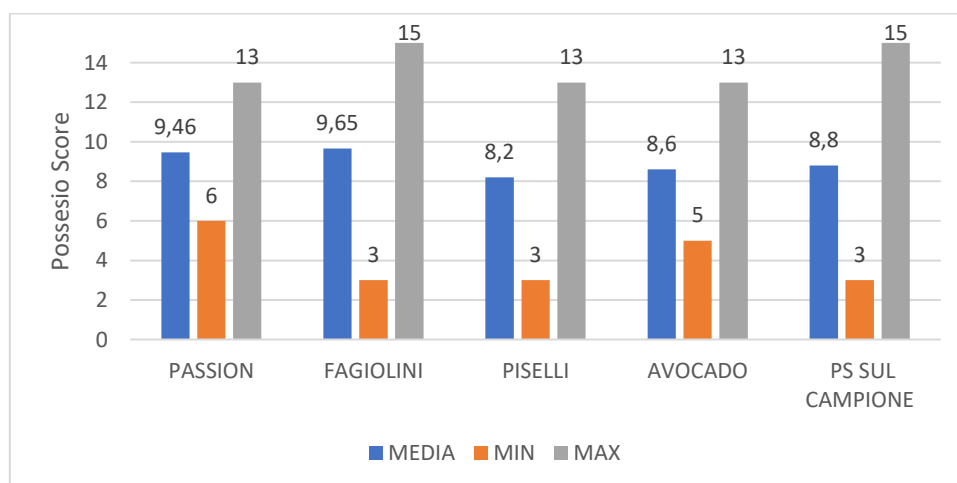
richiedono infatti un investimento iniziale maggiore per avviare le produzioni:¹⁹⁹ il PS minimo riscontrato tra gli agricoltori che hanno introdotto gli avocado o i frutti della passione è rispettivamente 5 e 6, mentre quello riscontrato tra gli agricoltori che hanno introdotto i fagiolini o i piselli è pari a 3.²⁰⁰

Tabella 25 Acri coltivati con i nuovi prodotti sulla base dello status socioeconomico (PS)

PS	fagiolini	piselli	passion	avocado
da 1 a 3 (più poveri)	0,5	0,37		
da 4 a 6 (relativamente poveri)	0,9	0,47	0,29	0,25
da 7 a 9 (nella media)	1,1	0,8	0,47	0,43
da 10 a 12 (relativamente benestanti)	1,14	0,57	0,5	0,62
da 12 a 15 (più ricchi)	11,16	0,25	0,25	0,59
Media campione	2,4	0,66	0,46	0,58

Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 59 Possession Score medio, minimo e massimo sulla base dei prodotti coltivati



Fonte: elaborazione dell'autore

Un'altra differenza nelle dimensioni dei terreni messi a produzione con le 'nuove colture', anche considerando solo i piccoli agricoltori, è riscontrabile tra i diversi distretti e villaggi, in particolare per quanto riguarda i fagiolini e i piselli. Nel distretto di Meru gli agricoltori hanno messo a produzione terreni di dimensioni maggiori con le 'nuove colture': nel villaggio di Bangata, ad

¹⁹⁹ Per queste colture non vengono sussidiati tutti gli input. Gli agricoltori devono infatti sostenere il costo delle piantine e attendere un lungo periodo prima di iniziare a vendere i prodotti e ricavare il reddito. Inoltre, gli agricoltori devono anche rimuovere le precedenti coltivazioni dai propri terreni (si veda in seguito).

²⁰⁰ Gli agricoltori 'più poveri', tuttavia, coltivano i fagiolini e i piselli su terreni di dimensioni inferiori rispetto agli altri agricoltori (0,5 acri in fagiolini e 0,37 acri in piselli).

esempio, la dimensione media dei terreni messi a produzione con i fagiolini e i piselli è rispettivamente di 1,66 e 1,55 acri, rispetto ad una media complessiva di 1 e 0,66 acri; nel villaggio di Mbuguni, la dimensione media dei terreni coltivati con i fagiolini è di 1,71 acri. I villaggi dove le dimensioni dei terreni messi a produzione con le ‘nuove colture’ sono di dimensioni maggiori rispetto alla media e nei quali si coltivano più prodotti, sono anche quelli in cui si riscontra un PS superiore alla media.

Tabella 26 Acri coltivati con i nuovi prodotti per villaggio e media Possession Score

Villaggio	Passion	Avocado	Fagiolini	Piselli	Media PS	Distretto
bangata	0,25		1,66	1,55	10,3	Meru
bombo-maluwati			0,75	0,55	8,2	Lushoto
boro	0,43	0,5	0,41		8,7	Moshi
kwalei				0,4	5,6	Lushoto
lomakaa		0,62			-	Moshi
malomboi-mwgashi				0,69	8,6	Lushoto
mbuguni	1		1,71		9,1	Meru
midawe				1,08	8,5	Meru
mwangoi			0,25	0,35	9,2	Lushoto
singa juu	0,25		0,66		7,8	Moshi
tema	0,62				8,7	Moshi
Media complessiva	0,46	0,58	1,03	0,66	8,4	

Fonte: elaborazione dell'autore. Sono inclusi solo i villaggi dei gruppi formali di agricoltori

Dal caffè e le verdure ‘rapide’ per il mercato interno ai nuovi prodotti per l’esportazione

Come visto anche nei precedenti capitoli, l’introduzione di nuove colture per l’esportazione si inserisce all’interno di intensi cambiamenti sociali ed economici in corso nelle aree rurali. Nei villaggi montani, il caffè contribuisce ormai solo per una parte minima dei redditi familiari²⁰¹ e anche la produzione delle verdure per il mercato interno, la quale è stata intensificata negli ultimi due decenni, sta diventando sempre meno redditizia. Gli agricoltori stanno continuando la ricerca di colture, pratiche agricole e fonti di reddito alternative tanto alla produzione del caffè, quanto a quella delle verdure ‘rapide’. Da una parte, per la grande maggioranza degli agricoltori intervistati che hanno posseduto in passato o che ancora possiedono degli alberi, “il caffè ormai occupa la nostra

²⁰¹ Si veda il prossimo paragrafo.

terra per nulla”.²⁰² Dall'altra, la produzione delle verdure per il mercato interno è “diventata una ‘attività lucrativa ma altamente rischiosa’”,²⁰³ a causa della fluttuazione dei prezzi, della dipendenza dagli intermediari per il trasporto e la commercializzazione dei prodotti e dell'alto costo dei fertilizzanti.

Nel complesso, il 48% degli agricoltori intervistati ha rimosso o interrotto la coltivazione di qualche prodotto negli ultimi anni: tra questi prodotti, quelli rimossi/interrotti più frequentemente sono infatti il caffè, la banana, i pomodori, le cipolle e i cavoli²⁰⁴. La totalità degli imprenditori (100%) e la grande maggioranza degli agricoltori che appartengono ai gruppi informali (74%) hanno introdotto i fagiolini in sostituzione dei pomodori.²⁰⁵ Gli agricoltori che fanno parte dei gruppi formali hanno introdotto le nuove colture - avocado, frutti della passione, piselli e fagiolini - sia in sostituzione delle verdure non permanenti (pomodori, cavoli, cipolle, zucchine, zucche, spinaci, peperoni), sia in sostituzione degli alberi del caffè e della banana. In rari casi questi agricoltori producevano già un prodotto per l'esportazione – ‘baby corn’ - attraverso l'agricoltura a contratto.

Escludendo gli imprenditori e gli agricoltori che vivono nei villaggi al di sotto dei 1200 metri, e considerando solo i villaggi (8) dove la coltivazione del caffè è stata praticata negli ultimi 100 anni, si può notare come circa il 44% degli agricoltori intervistati possieda ancora degli alberi.²⁰⁶ Tuttavia, il 35,5% degli agricoltori di queste zone ha rimosso in passato almeno una parte degli alberi che possedeva. Inoltre, in tutti i villaggi (ad eccezione di Singa Juu)²⁰⁷ sono presenti degli agricoltori che hanno rimosso delle piante di caffè (in media da 7,4 anni, minimo di 3 e massimo di 16).²⁰⁸

²⁰² Coltivatore di caffè, villaggio di Boro, intervista.

²⁰³ Coltivatore di pomodori e cavoli per il mercato interno, villaggio di Mwangoi, intervista.

²⁰⁴ Sebbene numerosi agricoltori abbiano rimosso gli alberi della banana insieme a quelli del caffè, le colture introdotte negli ultimi anni non sembrano essere in competizione con le colture alimentari: solo 2 agricoltori su 112 hanno smesso di coltivare il mais per coltivare i nuovi prodotti da esportazione e, inoltre, in numerosi casi gli alberi di caffè e della banana erano già stati rimossi prima dell'introduzione delle ‘nuove colture’ (ad eccezione dell'avocado e dei frutti della passione).

²⁰⁵ Il 26% degli agricoltori che appartengono ai gruppi informali coltivavano anche le cipolle o le zucchine. I pomodori sono stati sostituiti perché la produzione per la vendita è diventata rischiosa a causa della fluttuazione della domanda (a sua volta dovuta alla crescita della produzione in altre regioni) e alla crescita dei prezzi degli input agricoli.

²⁰⁶ Il sistema di coltivazione misto della banana e del caffè è diffuso solo al di sopra dei 1000-1200 metri

²⁰⁷ Il villaggio di Singa Juu è posizionato poco al di sotto della riserva naturale del Monte Kilimanjaro, ad oltre 2000 metri di altitudine, ed è l'unico dove nessuno degli agricoltori intervistati ha mai posseduto delle piante di caffè: gli alberi sono stati rimossi o non rinnovati prima che i terreni venissero ereditati. Focus Group Discussion, Villaggio di Singa Juu.

²⁰⁸ Nei villaggi di Kiwawa, Midawe (Meru) tutti gli agricoltori che possedevano il caffè in passato - rispettivamente il 16,6% e il 100% - hanno rimosso completamente gli alberi. Nei villaggi di Lomakaa, Tema, Boro (Kilimajaro) e Kwalei (Tanga), tra il 66 e l'88% degli agricoltori possiede ancora degli alberi di caffè: tuttavia, tutti gli agricoltori intervistati

Tabella 27 Frequenza del possesso e della rimozione degli alberi del caffè

	possiedono caffè %	hanno rimosso almeno una parte del caffè, %	anni passati dalla rimozione delle piante
bangata	16,6	16,6	11
boro	72,7	81,8	4,75
kiwawa	0	100	16
kwalei	88,8	11,1	5
lomakaa	66,6	66,6	3
midawe	0	11,1	8
singa juu	0	0	
tema	70	50	4,5
Media Tot	44,06	35,5	7,46

Fonte: elaborazione dell'autore

Nella maggioranza di questi villaggi, numerosi agricoltori avevano rimosso gli alberi del caffè dai propri terreni ancora prima di iniziare a produrre colture per l'esportazione attraverso l'agricoltura a contratto, con lo scopo di introdurre colture ortofrutticole 'rapide' destinate alla vendita nel mercato locale (pomodori, zucchine, peperoni, cipolle): su questi terreni, negli anni più recenti, sono stati introdotti i fagiolini e piselli. Nei distretti di Meru e Moshi, se i fagiolini e i piselli sono stati introdotti prevalentemente in sostituzione delle verdure destinate al mercato interno e sono coltivati anche su terreni affittati con l'obiettivo di portare a termine più di un ciclo produttivo, l'avocado e i frutti della passione sono invece coltivati solamente sui terreni di proprietà nei quali, in precedenza, venivano ancora coltivati il caffè e la banana.²⁰⁹ Per introdurre gli alberi di avocado e i frutti della passione gli agricoltori hanno infatti rimosso questi ultimi prodotti e sostenuto i costi dello sradicamento/abbattimento degli alberi e della preparazione dei terreni per le nuove colture.

Nel distretto di Lushoto, i fagiolini e i piselli sono coltivati invece principalmente nelle valli utilizzando esclusivamente terreni di proprietà dove gli agricoltori coltivavano ormai da alcuni decenni – e coltivano ancora oggi - prodotti ortofrutticoli come i cavoli, i pomodori, le zucchine, le zucche, gli spinaci e i peperoni destinati alla vendita nel mercato interno. La maggioranza di questi

nel primo villaggio (100%), l'81% di quelli intervistati nel villaggio di Boro, il 70% di quelli intervistati nel villaggio di Tema e l'11% di quelli intervistati nel villaggio di Kwalei hanno rimosso una parte degli alberi in passato.

²⁰⁹ Essendo l'avocado e il frutto della passione colture a lunga maturazione e solo di recente introduzione, l'affitto di appezzamenti di terra non è conveniente per i piccoli agricoltori.

agricoltori ha ridotto i cicli produttivi²¹⁰ o la superficie destinata a queste ultime colture - piuttosto che interrompere del tutto la produzione - per introdurre i piselli e i fagiolini.

La grande maggioranza degli agricoltori intervistati (88%) che coltivano i fagiolini e i piselli hanno accesso all'acqua dai fiumi attraverso sistemi tradizionali di irrigazione o - più raramente - attraverso delle pompe idriche.²¹¹ Tuttavia, una minoranza di essi coltiva questi prodotti solo su terreni di proprietà che sono in pendenza (al di fuori delle valli) e che non hanno accesso diretto all'irrigazione: circa il 12% degli agricoltori intervistati non ha infatti accesso diretto all'acqua. Nel villaggio di Kwalei, l'ultimo in ordine temporale ad aver introdotto i piselli (2015), gli agricoltori irrigano i terreni a mano prendendo l'acqua dai fiumi con dei secchi.²¹² Negli anni passati, in particolare nella stagione 2014/15, anche alcuni agricoltori che possiedono dei terreni di questo tipo - in pendenza e fuori dalle valli - nei villaggi di Mwangoi e Mgawashi hanno tentato di introdurre i piselli. Questi ultimi agricoltori sono stati spinti ad introdurre i piselli sia dal fatto che altri produttori - quelli che possiedono i terreni nelle valli - avevano iniziato a coltivarli e venderli all'azienda HomVeg con profitto,²¹³ sia dal fatto che quest'ultima, avendo deciso di diminuire gli acquisti dagli agricoltori dei distretti di Meru e Moshi, ha cercato di aumentare il numero di fornitori nel distretto di Lushoto.²¹⁴

A differenza dei fagiolini e dei piselli, per i quali la maggioranza degli agricoltori hanno accesso diretto all'acqua, gli alberi di avocado e quelli dei frutti della passione sono invece irrigati dalla gran parte degli intervistati facendo affidamento sulle piogge.

5.3 Nuove colture, lavoro agricolo e 'cottimizzazione'

Gli agricoltori intervistati, sebbene con diversa intensità e frequenza, fanno tutti utilizzo di lavoratori agricoli salariati. Gli imprenditori autonomi sono gli unici che utilizzano esclusivamente la forza lavoro salariata, mentre gli agricoltori che appartengono ai gruppi formali e quelli che appartengono ai gruppi informali utilizzano sia la forza lavoro familiare, sia la forza lavoro salariata. I lavoratori salariati, a loro volta, possono essere impiegati su base temporanea/giornaliera, oppure su base

²¹⁰ Ad esempio, piuttosto che produrre i cavoli per sei mesi continuativi ed ottenere 2 o 3 raccolti, questi ultimi vengono coltivati solo per un ciclo produttivo, della durata di circa due mesi e mezzo.

²¹¹ Le pompe idriche sono utilizzate solo dagli imprenditori.

²¹² Intervista di gruppo, produttori di piselli del gruppo di Kwalei

²¹³ Intervista di gruppo, produttori di piselli del gruppo di *Mgawashi*.

²¹⁴ Ad esempio, tra il 2013 (primo anno di contratto) e il 2014 il numero di agricoltori coinvolti nella produzione a contratto dei fagiolini nel villaggio di Mwangoi è aumentato da 40 a 120. Intervista di gruppo, Mwangoi.

permanente/continuativa. In nessun caso gli agricoltori hanno stipulato dei contratti scritti con i propri lavoratori salariati. L'utilizzo di forza lavoro salariata è sensibilmente più diffuso nella produzione dei fagiolini e dei piselli rispetto a quella dell'avocado e dei frutti della passione.²¹⁵ L'introduzione dei fagiolini e dei piselli ha determinato un forte aumento della domanda di lavoratori agricoli: nel complesso il 79% degli agricoltori intervistati ritiene che l'introduzione delle nuove colture da esportazione abbia portato una richiesta maggiore di lavoratori salariati.

5.3.1 La forza lavoro 'permanente'

I lavoratori 'permanenti' sono spesso 'persone fidate' alle quali vengono affidate mansioni 'importanti'²¹⁶ come la preparazione e il mantenimento dei terreni o la supervisione della forza lavoro impiegata su base stagionale/giornaliera. Questa tipologia di lavoratori sono utilizzati soprattutto -ma non solo- nel distretto di Meru dagli imprenditori: l'80% di essi utilizza infatti della forza lavoro 'permanente', impiegando in media 4,6 lavoratori permanenti ognuno²¹⁷. L'utilizzo di forza lavoro 'permanente', sebbene in misura inferiore, è diffuso anche tra i piccoli agricoltori (gruppi formali e informali). Circa il 37% degli agricoltori che appartengono ai gruppi formali e il 29% di quelli che appartengono ai gruppi informali utilizzano infatti dei lavoratori salariati 'permanenti': in media, questi ultimi impiegano rispettivamente 1,5 e 1,3 lavoratori di questa tipologia. Questi lavoratori, a loro volta, risiedono di frequente nei pressi delle abitazioni degli agricoltori²¹⁸ e vengono non solo retribuiti con un salario fisso mensile, ma viene loro concesso anche un piccolo appezzamento di terra per la produzione propria di alimenti.

²¹⁵ Gli agricoltori che possiedono solo i frutti della passione o l'avocado sono quelli che utilizzano meno forza lavoro salariata. L'avocado e il frutto della passione vengono infatti raccolti una sola volta all'anno, mentre i fagiolini e i piselli vengono raccolti ogni 3 mesi dal momento della semina. Per questi ultimi prodotti, alcuni dei piccoli agricoltori (che utilizzano terreni in affitto assieme a quelli di proprietà per la produzione di queste colture) adottano una strategia che permette di raccogliere continuativamente dal mese di giugno/luglio fino a ottobre/novembre.

²¹⁶ Intervista a imprenditore nel distretto di Meru, zona di Singa.

²¹⁷ Tre degli imprenditori intervistati utilizzano appezzamenti di terra distinti per la produzione dei fagiolini: in ognuno di questi appezzamenti è presente un lavoratore permanente.

²¹⁸ In alcuni casi questi lavoratori possono vivere con gli stessi agricoltori. Spesso viene riservata loro una abitazione 'tradizionale' nei pressi della abitazione principale della famiglia. In altri casi questi lavoratori possono essere dei parenti e vivere all'interno dello stesso nucleo familiare. Questi ultimi sono stati inclusi tra i 'lavoratori permanenti' solo se retribuiti con un salario.

Figura 60 Utilizzo lavoratori 'permanenti', %

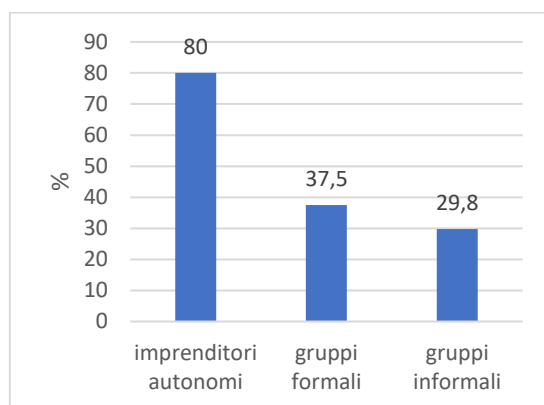
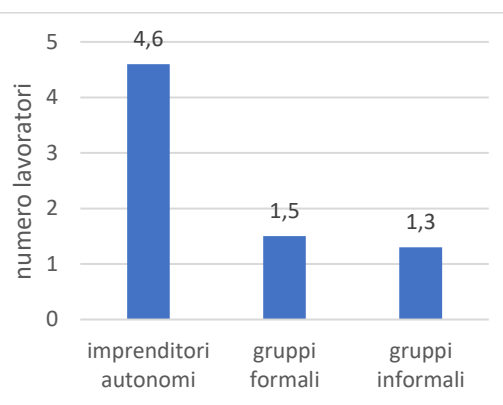


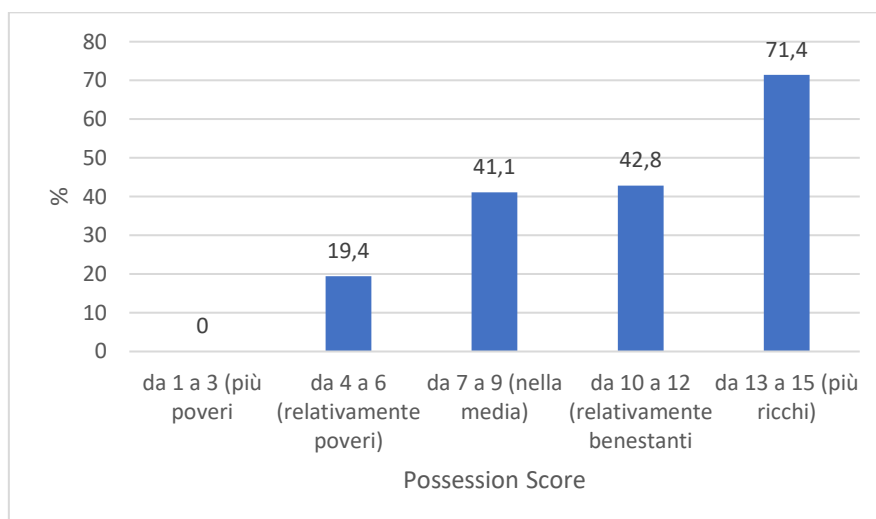
Figura 61 Numero di lavoratori permanenti impiegati



Fonte: elaborazione dell'autore

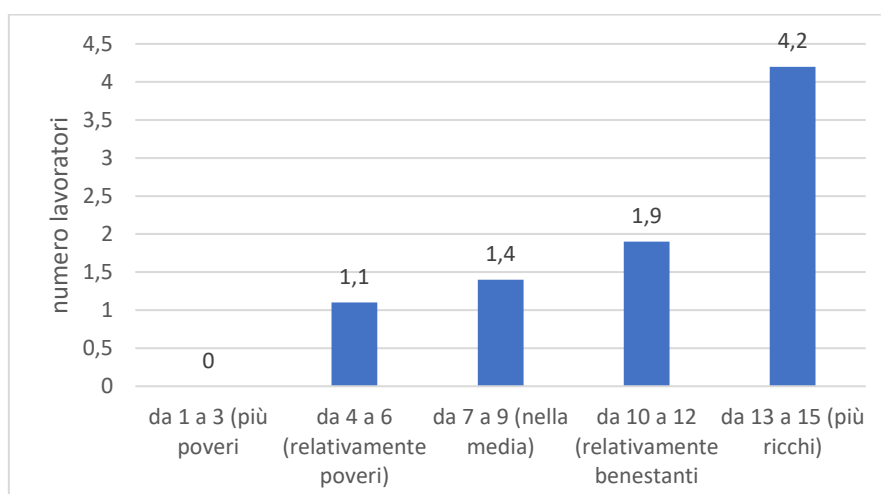
Anche considerando solo i piccoli produttori (gruppi formali e informali) è possibile notare come l'utilizzo di forza lavoro salariata permanente sia più diffuso tra gli agricoltori maggiormente benestanti. Nessuno degli agricoltori 'più poveri' (con un PS inferiore a 3) e solo il 20% di quelli 'relativamente poveri' (tra 4 e 6) utilizza infatti la forza lavoro salariata 'permanente': questi ultimi impiegano in media 1,1 lavoratori di questa tipologia. D'altra parte, gli agricoltori 'relativamente benestanti' (con un PS tra 10 e 12) utilizzano questa tipologia di forza lavoro nel 42% dei casi e impiegano in media 1,9 lavoratori. Gli agricoltori 'più ricchi' - con un PS tra 13 e 15 - utilizzano la forza lavoro 'permanente' nel 71% dei casi e impiegano in media 4,2 lavoratori.

Figura 62 Percentuale di agricoltori che fanno utilizzo di forza lavoro permanente sulla base dello status socioeconomico



Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 63 Numero lavoratori permanenti impiegati sulla base dello status socioeconomico



Fonte: elaborazione dell'autore

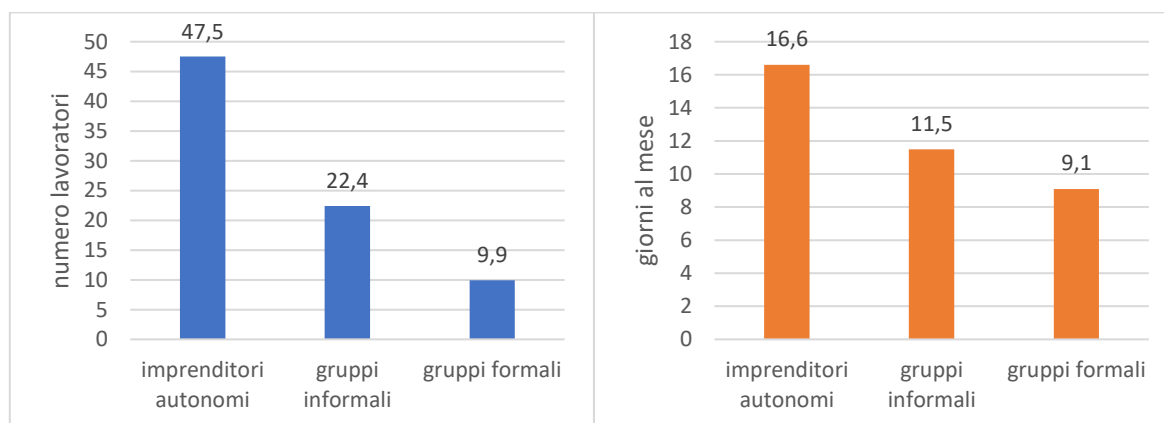
5.3.2 La forza lavoro 'casuale/temporanea'

In aggiunta alla forza lavoro 'permanente', gli agricoltori intervistati utilizzano nel 100% dei casi della forza lavoro salariata impiegata su base saltuaria/temporanea (giornaliera, settimanale, a compito/attività). Anche in questo caso, gli imprenditori fanno un maggiore utilizzo di forza lavoro salariata temporanea rispetto agli agricoltori che fanno parte di gruppi formali o informali: i primi utilizzano in media fino ad un massimo di 47 lavoratori al giorno per 16 giorni al mese. Gli imprenditori, inoltre, utilizzano la forza lavoro temporanea in maniera costante nel corso dell'anno: i lavoratori vengono impiegati per la preparazione dei terreni, la semina, l'irrigazione, l'applicazione di fertilizzanti e insetticidi e, per tre giorni a settimana, per la raccolta dei fagiolini su una parte dei terreni utilizzati. Queste attività (preparazione dei terreni, semina, applicazione dei fertilizzanti e raccolta dei fagiolini) avvengono contemporaneamente su parti diverse dello stesso terreno o, quando gli imprenditori ne utilizzano più di uno, su diversi terreni.

Gli agricoltori che fanno parte di gruppi informali utilizzano invece la forza lavoro salariata temporanea per 11,5 giorni al mese e impiegano fino ad un massimo di 22 lavoratori al giorno, mentre gli agricoltori che fanno parte di gruppi formali utilizzano in media un massimo di 9,9 lavoratori al giorno per 9 giorni al mese. La maggioranza di questi agricoltori utilizza la forza lavoro temporanea soprattutto nel periodo della raccolta dei fagiolini e dei piselli, che dura circa quattro settimane per ciclo produttivo, con un picco massimo nelle due settimane centrali. Per le altre attività (semina, applicazione fertilizzanti e insetticidi, irrigazione) viene spesso utilizzata la forza lavoro familiare non retribuita. In generale, la raccolta dei prodotti è l'attività nella quale sono impiegati il maggior numero di lavoratori salariati temporanei. La grande maggioranza dei lavoratori impiegati

per la raccolta dei fagiolini e dei piselli sono donne, mentre gli uomini sono maggiormente impiegati per la preparazione e la semina dei terreni e per l'applicazione dei fertilizzanti. Nel complesso, il 71% degli agricoltori impiega sia donne che uomini, il 26% degli agricoltori impiega solo donne e il 3% impiega solamente uomini.

Figura 64 Numero lavoratori casuali impiegati, Figura 65 Utilizzo di utilizzo lavoratori casuali giorni/mese massimo giornaliero



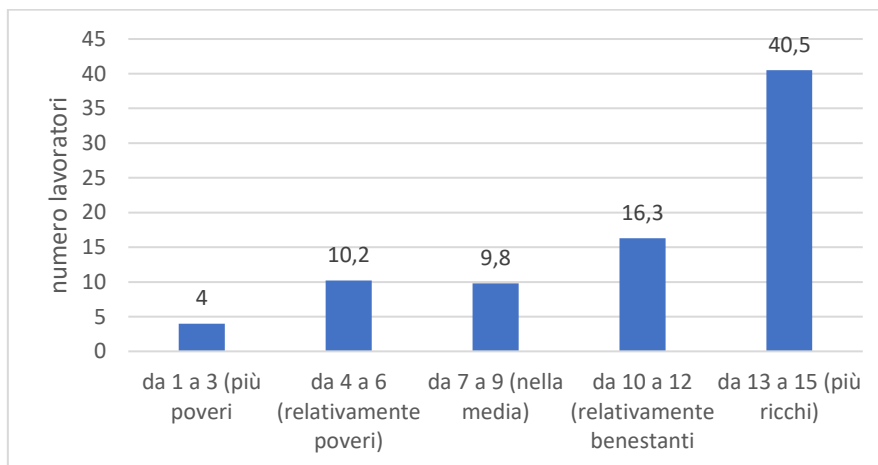
Fonte: elaborazione dell'autore

Il mercato del lavoro agricolo è più sviluppato nei villaggi dove è diffusa la coltivazione dei fagiolini e dei piselli rispetto a quelli dove sono state introdotte solo colture annuali permanenti.²¹⁹ Avendo messo a produzione terreni di dimensioni maggiori con i piselli e i fagiolini e coltivando a volte entrambi i prodotti utilizzando terreni in affitto, i piccoli agricoltori montani del distretto di Meru utilizzano con maggiore intensità e frequenza lavoratori salariati (13 giorni al mese fino ad un massimo di 15) rispetto a quelli del distretto di Moshi (8 giorni fino ad un massimo di 14) e del distretto di Lushoto contro (7 giorni fino ad un massimo di 6 lavoratori). All'interno di questi villaggi dove il mercato del lavoro agricolo è più sviluppato, a sua volta, gli agricoltori più benestanti utilizzano la forza lavoro salariata temporanea più frequentemente e con maggiore intensità rispetto ai più poveri. Gli agricoltori meno benestanti utilizzano con maggior frequenza la forza lavoro familiare: un numero maggiore di membri della famiglia lavora sui terreni di proprietà rispetto agli altri agricoltori. Gli agricoltori 'più poveri' utilizzano infatti la forza lavoro salariata temporanea solo per 4 giorni al mese e impiegano un massimo di 4 lavoratori al giorno. Gli agricoltori 'relativamente poveri' e quelli 'nella media' utilizzano invece la forza lavoro salariata per 10 giorni al mese e impiegano fino ad un massimo di 10 lavoratori al giorno. Gli agricoltori 'relativamente benestanti' utilizzano anch'essi la forza lavoro salariata per 10 giorni al mese, ma impiegano fino ad un massimo di 16 lavoratori al giorno. Gli agricoltori più ricchi, infine, i quali coincidono in larga

²¹⁹ I villaggi di Tema e Lomakaa non contengono coltivatori di fagiolini o piselli.

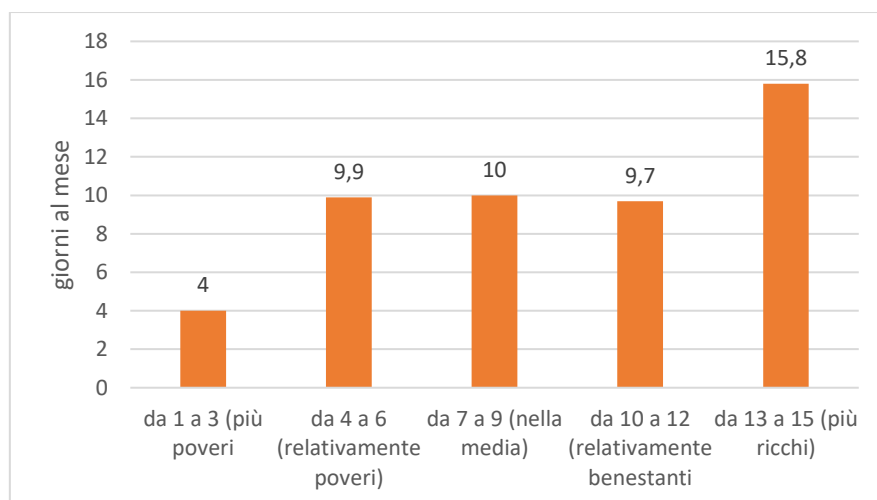
parte con gli ‘imprenditori’, utilizzano in media fino ad un massimo di 40 lavoratori al giorno per 15 giorni al mese.

Figura 66 Numero lavoratori casuali impiegati, massimo giornaliero sulla base dello status socioeconomico



Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 67 Giorni di utilizzo di lavoratori temporanei al mese sulla base allo status socioeconomico



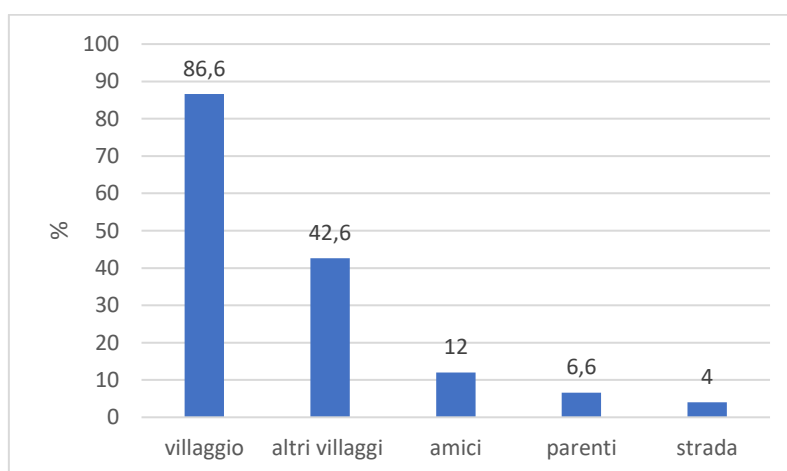
Fonte: elaborazione dell'autore

5.3.3 La cottimizzazione del lavoro salariato

L'introduzione delle nuove colture da esportazione, in particolare tra gli agricoltori che appartengono ai gruppi formali e tra quelli che appartengono ai gruppi informali, ha generato profondi cambiamenti nelle modalità di accesso al lavoro e nelle modalità di retribuzione dei lavoratori salariati. Da una parte, l'introduzione di queste colture ha generato un aumento della richiesta di forza lavoro nei mercati locali del lavoro agricolo. In tutti i villaggi dove si producono i fagiolini o piselli è aumentata infatti la domanda di forza lavoro salariata temporanea, soprattutto

per il periodo della raccolta dei prodotti, tanto da spingere alcuni agricoltori ad impiegare lavoratori agricoli salariati provenienti da diversi villaggi vicini,²²⁰ quando in precedenza venivano utilizzati solo lavoratori agricoli che risiedono nel villaggio.²²¹ Sebbene nel complesso l'86% degli agricoltori utilizzi forza lavoro salariata reclutata nel villaggio dove risiede, circa il 42% di essi impiega infatti anche dei lavoratori provenienti da altri villaggi. Circa il 12% degli agricoltori impiega inoltre degli amici e il 6% impiega dei parenti retribuiti. Infine, il 4% degli agricoltori -solo gli imprenditori- reclutano i lavoratori sulla strada pubblica (Moshi-Arusha).

Figura 68 Modalità/luogo di reclutamento dei lavoratori, %



Fonte: elaborazione dell'autore

Di frequente, gli imprenditori e gli agricoltori maggiormente benestanti che coltivano terreni di medie-grandi dimensioni reclutano i lavoratori attraverso 'annunci', attraverso i quali "la voce si sparge per i villaggi vicini". Un agricoltore ha specificato che "non c'è carenza di lavoratori, ma piuttosto sovrabbondanza: quando dico che il giorno successivo si raccoglieranno i fagiolini, si presentano sempre più persone di quante io ne possa impiegare".²²² Anche nei villaggi di residenza dei piccoli agricoltori, "la disponibilità di kibarua è ampia" e l'impiego di lavoratori salariati viene considerato come "una forma di assistenza ai più poveri" (dello stesso villaggio o dei villaggi vicini).²²³

In aggiunta all'aumento della domanda di lavoratori agricoli salariati, la coltivazione dei piselli e dei fagiolini per l'esportazione ha determinato la 'cottimizzazione' del mercato del lavoro agricolo. La grande maggioranza degli agricoltori che in precedenza già utilizzavano lavoratori salariati, non

²²⁰ Il fagiolino è il prodotto che richiede un maggior numero di lavoratori per ettaro coltivato (fino a 40 per ettaro).

²²¹ Interviste di gruppo nei villaggi di Singa Juu, Boro, Midawe, Bangata e Mwangoi.

²²² Intervista, imprenditore nei pressi di Usa River.

²²³ Intervista, agricoltore del gruppo formale del villaggio di Singa Juu.

solo hanno intensificato l'utilizzo, ma hanno anche cambiato le modalità di retribuzione dei lavoratori. Conoscendo i prezzi di vendita dei prodotti in anticipo,²²⁴ gli agricoltori hanno iniziato a retribuire i propri lavoratori sulla base dei chili raccolti, mentre in precedenza venivano retribuiti sulla base dell'attività svolta, oppure venivano pagati a giornata.²²⁵ Questo cambiamento ha riguardato indistintamente tanto gli imprenditori (che in precedenza coltivavano pomodori per il mercato locale non conoscendo il prezzo di vendita), quanto gli agricoltori che appartengono ai gruppi formali e informali. Gli imprenditori autonomi, i quali vendono i fagiolini ad un prezzo di 1.600 scellini al chilo, pagano i propri lavoratori circa 100 scellini per ogni chilo raccolto al termine della giornata lavorativa. Il costo del lavoro è più alto nei villaggi montani lontani dalla strada che collega la città di Arusha a quella di Moshi e nel distretto di Lushoto. I produttori di fagiolini di questi villaggi pagano i loro lavoratori tra 150 e 200 scellini per ogni chilo raccolto, sebbene il prezzo di vendita sia inferiore a quello degli imprenditori e compreso tra 750 e 1.200 scellini (i fagiolini fruttano circa 3.000 chili per acro). La maggioranza di questi agricoltori paga i propri lavoratori al termine della giornata lavorativa, mentre una minoranza di essi paga i lavoratori nei giorni o nelle settimane successive, spesso dopo che sono stati ricevuti i pagamenti dall'azienda acquirente.

5.4 Reddito, opportunità e problemi del *contract farming*

5.4.1 Redditi e produzione agricola

Agli agricoltori intervistati è stato chiesto di stimare il proprio reddito familiare e di indicare le fonti di reddito della famiglia.²²⁶ In media, gli agricoltori intervistati hanno un reddito complessivo annuale di 3.239.166 scellini, con un minimo di 250.000 scellini ed un massimo di 40.000.000: è stata riscontrata quindi una forte variazione nei livelli di reddito. Il 64% delle famiglie ottiene il proprio reddito coniugando le attività agricole con le attività extra-agricole: il 25% delle famiglie contiene un solo membro impiegato in lavori non agricoli, il 21% contiene due membri, il 5,4%

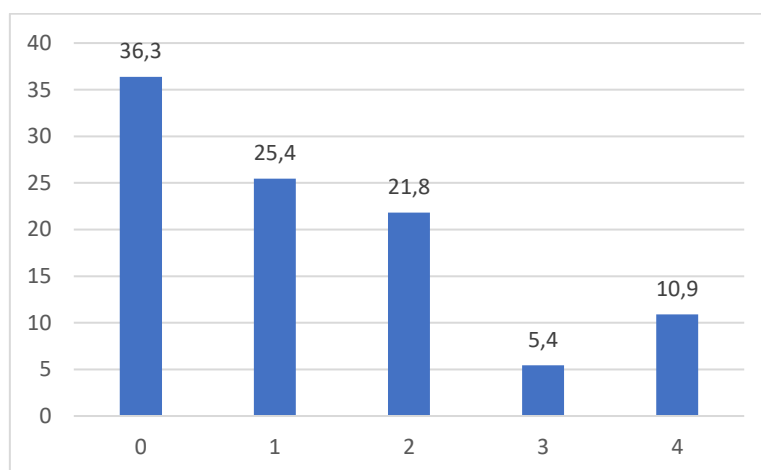
²²⁴ Grazie alla stipula dei contratti (scritti o orali) con le aziende esportatrici.

²²⁵ Il costo del lavoro per giornata varia tra i 3000 scellini e i 10.000 scellini a seconda delle attività e della posizione dei diversi villaggi. Nelle aree montane dei distretti di Lushoto il costo del lavoro è più basso rispetto alle aree montane dei distretti di Meru e Arusha. Nelle aree pianeggianti (800-1200 metri) dei distretti di Meru e Arusha il costo del lavoro è più basso rispetto alle aree montane negli stessi distretti, a causa della maggiore disponibilità di lavoratori.

²²⁶ Essendo frutto di una stima, i dati sui redditi familiari potrebbero non corrispondere al reddito effettivamente ottenuto dalle famiglie degli agricoltori intervistati. Tuttavia, è stata riscontrata una forte correlazione tra i redditi familiari e la condizione socioeconomica calcolata con il Possession Score.

contiene 3 membri e il 10,9% contiene 4 membri.²²⁷ D'altra parte, il 36% delle famiglie degli agricoltori intervistati ottiene il proprio reddito esclusivamente attraverso la produzione agricola e l'allevamento degli animali. Questa percentuale risulta sensibilmente più alta rispetto alla media nazionale stimata negli ultimi censimenti governativi (meno del 10%).²²⁸ gli agricoltori intervistati sono infatti molto più orientati al mercato rispetto agli altri agricoltori del Paese e anche degli stessi distretti.

Figura 69 Numero dei membri del nucleo familiare impiegati in attività extra-agricole



Fonte: elaborazione dell'autore

Una prima sensibile differenza può essere notata tra i redditi degli imprenditori, dei gruppi formali e dei gruppi informali. Gli imprenditori sono quelli che ottengono redditi complessivi più alti tra tutti i *contract farmer*: essi hanno infatti un reddito medio di circa 20.000.000 scellini (poco meno di 10.000 euro). A seguire, gli agricoltori che fanno parte dei gruppi informali ottengono circa 4.200.000 scellini e gli agricoltori che fanno parte di gruppi formali circa 1.800.000.

Tabella 28 Reddito familiare medio, minimo e massimo sulla base della tipologia di produttori

	reddito medio	reddito minimo	reddito massimo
Gruppi formali	1.840.000	250.000	8.000.000
Gruppi informali	4.200.000	3.800.000	5.000.000
Imprenditori	20.100.000	9.000.000	40.000.000

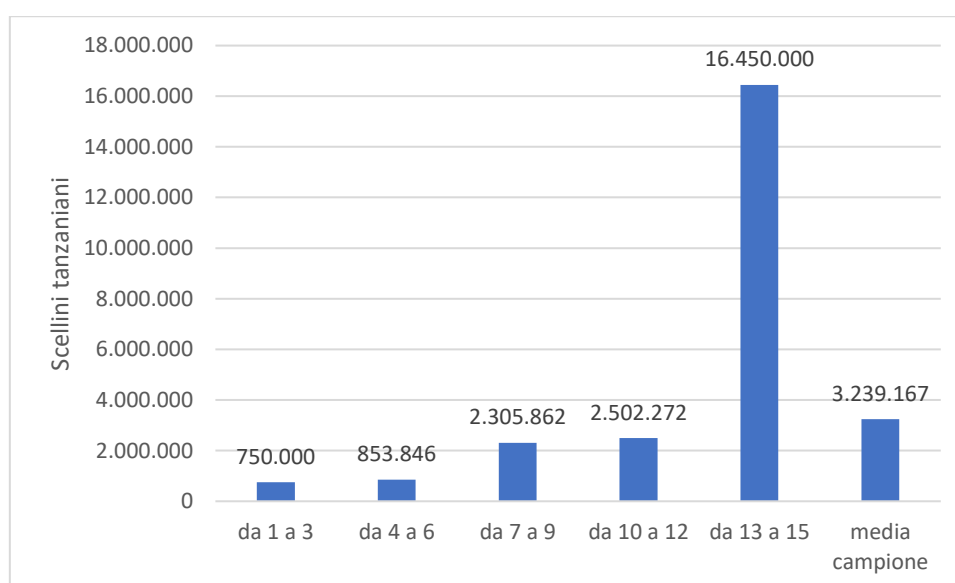
²²⁷ Solo nel 4% di casi le attività economiche extra-agricole coincidono con un impiego salariato: la maggioranza dei lavori extra-agricoli corrispondono ad attività informali (piccolo commercio e sfruttamento delle risorse forestali) o, con minore frequenza, piccole attività commerciali (piccoli negozi nel villaggio). Nonostante l'ampio coinvolgimento nell'economia informale extra agricola, solo 2 famiglie su 112 contengono dei membri che partecipano nei mercati informali del lavoro agricolo. Le famiglie degli agricoltori a contratto sono in media meno coinvolte nei lavori considerati 'per i poveri': un agricoltore ha tenuto a precisare che 'io sono quello che offre il lavoro ai membri più poveri del villaggio e dei villaggi vicini... noi, per fortuna, non siamo kibarua!'.
²²⁸ Secondo i Household Budget Survey (URT 2009d; 2014) appena il 6-10% delle famiglie residenti nelle aree rurali ha una sola fonte di reddito: quasi il 90% di esse ricava redditi da 2, 3 o 4 attività economiche distinte.

Tot	3.239.166	250.000	40.000.000
------------	------------------	----------------	-------------------

Fonte: elaborazione dell'autore

Confrontando il reddito medio con lo status socioeconomico degli agricoltori, inoltre, si può notare una notevole disuguaglianza non solo tra i redditi degli agricoltori 'più ricchi' (16.450.000 scellini) e quelli degli altri produttori, ma anche tra i redditi di quelli 'relativamente benestanti' (2.500.000), quelli 'nella media' (2.300.000), quelli 'relativamente poveri' (850.000) e quelli 'più poveri' (750.000). Anche escludendo i 'più ricchi', i quali coincidono in larga misura con gli imprenditori, gli agricoltori 'più poveri' e quelli 'relativamente poveri' - i quali costituiscono circa il 20% del campione - hanno redditi tre volte inferiori rispetto a quelli degli agricoltori 'nella media' e di quelli 'relativamente benestanti'.

Figura 70 Redditi familiari sulla base dello status socioeconomico (Possession Score)



Fonte: elaborazione dell'autore

Una sensibile disuguaglianza di reddito è riscontrabile analizzando le differenze a livello di distretto e a livello di villaggio. Anche considerando solamente i piccoli agricoltori che appartengono ai gruppi formali, i redditi degli agricoltori nel distretto di Meru (circa 3.100.000 scellini) sono di molto superiori a quelli degli agricoltori dei distretti di Moshi e Lushoto (circa 1.500.000 e 1.700.000), soprattutto perché all'interno di questi ultimi distretti sono presenti due villaggi nei quali i redditi e le condizioni economiche sono sensibilmente inferiori rispetto ad altri dello stesso distretto (abbassando dunque la media a livello distrettuale). Come si evince dalle seguenti tabelle, i redditi medi a livello di distretto e villaggio sono fortemente relazionati con le condizioni socioeconomiche:

i villaggi nei quali si registra un PS medio più alto sono quelli in cui si registra anche il reddito medio più alto e viceversa.

Tabella 29 Reddito medio e PS nel distretto di Lushoto

Villaggio/Gruppo	Reddito Medio	Possession Score
bombo-maluwati	2.250.000	8,2
kwalei	911.111	5,6
malomboi-mwgashi	1.566.666	8,6
mwangoi	2.325.000	9,2
Tot.	1.763.164	7,9

Tabella 30 Reddito medio e PS nel distretto di Moshi

Villaggio/Gruppo	Media Reddito	Possession Score
boro	2.124.444	8,7
singa juu	477.777	7,8
tema	1.777.777	8,7
Tot.	1.460.000	8,4

Tabella 31 Reddito medio e PS nel distretto di Meru

Villaggio/Gruppo	Reddito medio	Possession Score
bangata	4.400.000	10,3
mbuguni	2.700.000	9,1
midawe	2.375.000	8,5
Tot.	3.158.333	9,3

Fonte: elaborazione dell'autore

Infatti, come si può notare dalla tabella che segue, in alcuni villaggi il reddito medio e il reddito massimo sono sensibilmente più elevati rispetto ad altri, anche all'interno dello stesso distretto. Nei villaggi montani di Bangata (distretto di Meru), Boro (Moshi) e Mwangoi (Lushoto) il reddito medio è rispettivamente di 4.400.000, 2.700.000 e 2.124.000 scellini: alcuni agricoltori di questi villaggi hanno un reddito di 5.000.000 (Boro), 7.000.000 (Mwangoi) e 8.000.000 (Bangata). I villaggi di Singa Juu (distretto di Moshi) e Kwalei (Lushoto), al contrario, registrano non solo il PS medio più basso tra tutti i villaggi, ma anche il reddito medio (477.000 e 911.000): questi due villaggi sono a loro volta quelli più lontani dalla strada A23 e meno forniti dai servizi e dalle infrastrutture (strade asfaltate, magazzini per lo stoccaggio dei prodotti, negozi per acquistare gli input agricoli, trasporti).

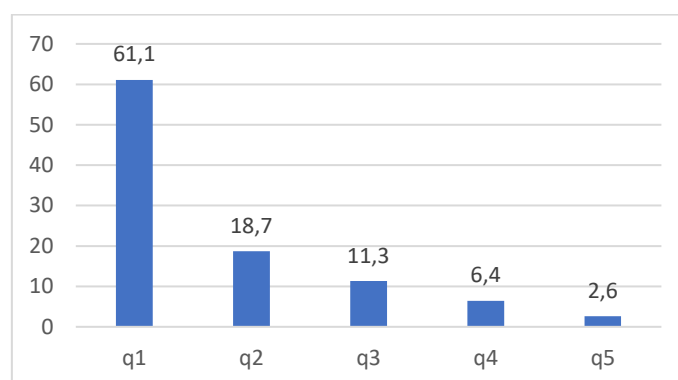
Tabella 32 Reddito medio, minimo e massimo, PS, terra coltivata e prodotti coltivati per villaggio/tipologia di produttori

Villaggio/gruppo	reddito medio	reddito massimo	reddito minimo	‘nuovi’ prodotti da esportazione coltivati	P.S.	terra coltivata (acri)
kilala-usa river (imprenditori)	24.666.666	40.000.000	9.000.000	fagiolini	14	17,8
shangarai-singa (imprenditori)	13.250.000	13.500.000	13.000.000	fagiolini	14,6	9,3
shangarai-singa (gr.informale)	4.500.000	5.000.000	4.000.000	fagiolini	13	3,8
bangata	4.400.000	8.000.000	3.000.000	piselli/fagiolini/passion	10,3	3
kiwawa (gr.informale)	3.900.000	4.000.000	3.800.000	fagiolini	9,5	1,1
mbuguni	2.700.000	4.000.000	1.500.000	fagiolini	9,1	3,4
midawe	2.375.000	3.000.000	2.000.000	piselli	8,5	2
mwangoi	2.325.000	7.000.000	300.000	piselli/fagiolini	9,2	1
bombo-maluwati	2.250.000	3.000.000	1.000.000	piselli	8,2	2,1
boro	2.124.444	5.000.000	800.000	fagiolini/passion/avocado	8,7	1,7
tema	1.777.777	4.500.000	300.000	passion	8,7	1,9
malomboi-mwgashi	1.566.666	2.700.000	900.000	piselli	8,6	2
kwalei	911.111	1.500.000	400.000	piselli	5,6	2,1
singa juu	477.777	1.000.000	250.000	fagiolini/passion	7,8	1,5
Totale complessivo	3.239.167	40.000.000	250.000		8,8	2,9

Fonte: elaborazione dell'autore

Nel complesso, emergono dunque delle forti disuguaglianze di reddito non solo tra gli imprenditori e i piccoli agricoltori, ma anche tra i tre distretti, tra i diversi villaggi e all'interno di essi. Anche verificando la distribuzione dei redditi per quintili è possibile notare una forte disuguaglianza: il 20% degli agricoltori più ricchi (quintile 1) detiene il 61% dei redditi totali, mentre il 20% di quelli più poveri (quintile 5) detiene solo il 2,6%.

Figura 71 Distribuzione dei redditi familiari per quintili



Fonte: elaborazione dell'autore

Reddito e 'nuove colture' da esportazione

Anche nei redditi ottenuti dalle 'nuove colture' sono riscontrabili delle sensibili differenze sulla base della tipologia di agricoltori, del distretto e del villaggio di appartenenza e dello status socioeconomico individuale. Tuttavia, i 'nuovi' prodotti d'esportazione contribuiscono in misura consistente ai redditi complessivi familiari principalmente per gli agricoltori benestanti del distretto di Meru e solo per una esigua minoranza di quelli dei distretti di Moshi e Lushoto. L'introduzione delle nuove colture sembra accelerare il processo di differenziazione sociale non solo tra una parte dei *contract farmer* e il resto della popolazione rurale tanzaniana, ma anche tra i diversi distretti, villaggi e agricoltori coinvolti.

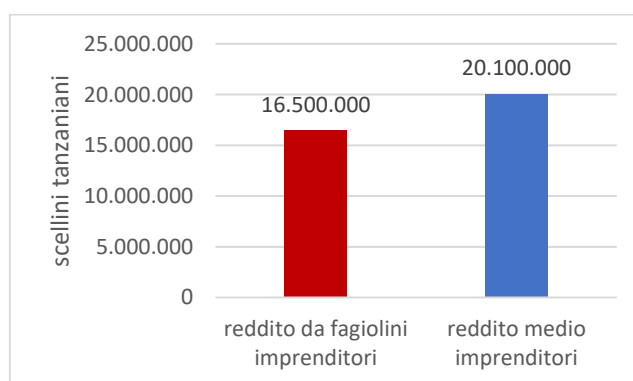
Gli agricoltori coinvolti nel *contract farming* che hanno beneficiato maggiormente sono gli imprenditori autonomi del distretto di Meru: il reddito di questi agricoltori è infatti "aumentato sensibilmente grazie alla coltivazione dei fagiolini" al punto "da poter acquistare una macchina nuova".²²⁹ Essi ottengono oltre l'80% del loro reddito complessivo dalla produzione dei fagiolini (16.500.000 scellini su 20.100.000) e vengono pagati dalle aziende esportatrici un prezzo maggiore per ogni chilo rispetto ai piccoli agricoltori (1300-1500 scellini al chilo contro 750-1200). La vicinanza agli impianti delle aziende esportatrici e alla strada A23 e la disponibilità di medi-grandi terreni per produrre quantità elevate di prodotto quasi continuativamente nel corso dell'anno, permettono infatti agli imprenditori di avere un maggiore potere contrattuale nei confronti degli acquirenti e ottenere un prezzo più alto per ogni chilo venduto. Questi produttori sono infatti molto contesi dalle imprese esportatrici, soprattutto durante la bassa stagione (novembre-maggio) quando

²²⁹ Intervista, imprenditore nei pressi di Usa River.

i piccoli agricoltori montati in Tanzania smettono di produrre e allo stesso tempo la domanda internazionale raggiunge il suo massimo.

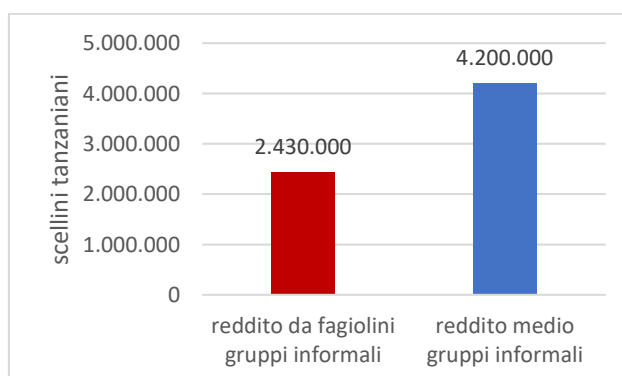
Anche gli agricoltori che fanno parte dei gruppi informali e localizzati nello stesso distretto di Meru coltivano i fagiolini quasi ininterrottamente nel corso dell'anno, grazie alla loro vicinanza alla strada A23 e alle pack house delle aziende esportatrici: in molti casi, i fagiolini sono l'unico prodotto coltivato per la vendita da questi agricoltori²³⁰ e assicurano in media circa il 60% del reddito complessivo familiare (2.400.000 scellini su 4.200.000). Questi agricoltori ottengono un prezzo inferiore per ogni chilo di fagiolini venduto rispetto agli imprenditori, ma superiore rispetto agli altri agricoltori associati in gruppi formali, in particolare rispetto a quelli localizzati nei villaggi più distanti dalla strada A23 del distretto di Moshi e a quelli del distretto di Lushoto, nei quali le aziende esportatrici agiscono in condizioni di monopolio. Per queste ragioni, ottengono dei redditi dalla vendita dei fagiolini più alti rispetto agli agricoltori montani associati in gruppi formali.

Figura 72 Reddito da fagioli sul totale del reddito, imprenditori



Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 73 Reddito da fagiolini sul totale del reddito, gruppi informali

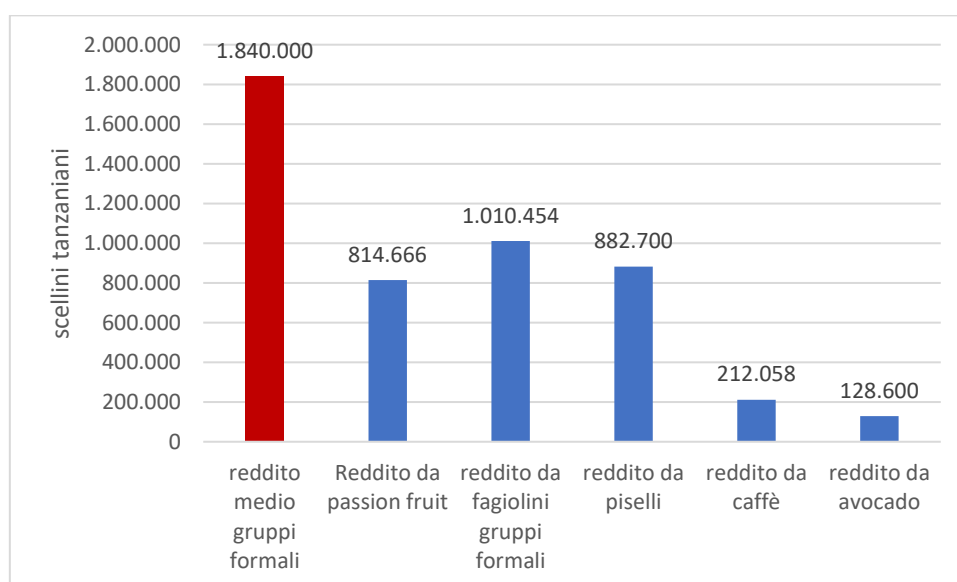


Fonte: elaborazione dell'autore

²³⁰ Il restante del reddito familiare è atteso da altre attività economiche dei membri della famiglia, da salari pubblici (pensione in un caso) e dall'allevamento degli animali.

A differenza degli imprenditori e dei produttori che fanno parte dei gruppi informali, gli agricoltori che fanno parte dei gruppi formali sono coinvolti anche nella produzione dei piselli, dell'avocado e del frutto della passione, oltre che in quella dei fagiolini. Per questi agricoltori, i fagiolini contribuiscono in media per il 55% del reddito complessivo (circa 1.000.000 scellini su 1.800.000), i piselli per circa il 50% (880.000), i frutti della passione per circa il 45% (814.000) e l'avocado per meno del 10% (128.000).²³¹ Ad eccezione dell'avocado, il quale si è rivelato poco profittevole per gli agricoltori, questi prodotti generano in media un reddito sensibilmente superiore rispetto al reddito medio ottenuto dai prodotti da esportazione 'tradizionali': il caffè, ad esempio, contribuisce in media per solo l'11% (212.000 scellini) ai redditi complessivi.²³²

Figura 74 Reddito dai prodotti d'esportazione e reddito complessivo, gruppi formali



Fonte: elaborazione dell'autore

Tuttavia, anche considerando solo gli agricoltori che fanno parte dei gruppi formali, i redditi medi ottenuti da questi prodotti variano sensibilmente, soprattutto a livello di distretto. Come notato in precedenza, gli agricoltori del distretto di Meru coltivano i fagiolini e i piselli su terreni di dimensioni maggiori rispetto agli altri *contract farmer* associati in gruppi formali e, inoltre,

²³¹ La grande maggioranza delle famiglie degli agricoltori intervistati, oltre a contenere dei membri impiegati in attività economiche non agricole, ottiene una parte del reddito dall'allevamento degli animali.

²³² Tuttavia, a differenza dei 'nuovi' prodotti d'esportazione, i quali sono coltivati in monocoltura, il caffè viene coltivato sullo stesso appezzamento di terra assieme alla banana. Quest'ultima viene utilizzata sia per il consumo, sia per la vendita. Di conseguenza, il rendimento di un acro di terra coltivato con il caffè va sommato al reddito ottenuto con la vendita della banana.

ottengono anche un prezzo più alto per ogni chilo venduto. In media, grazie anche alla prossimità agli impianti delle imprese esportatrici e alla relativa accessibilità dei villaggi dalla strada A32, gli agricoltori che appartengono ai gruppi formali del distretto di Meru ottengono infatti circa 1300 scellini per chilo dalla vendita dei fagiolini e 2000 dalla vendita dei piselli, mentre quelli dei distretti di Moshi e Lushoto ottengono tra 750 e 1100 al chilo dalla vendita dei fagiolini e 1600 scellini dalla vendita dei piselli. Per queste due ragioni (la coltivazione di tali prodotti su terreni più grandi e l'ottenimento di prezzi più alti), essi ottengono redditi fino a quattro volte più alti dalla vendita di questi prodotti rispetto alla grande maggioranza degli agricoltori dei distretti di Moshi e Lushoto. Ad esempio, nel distretto di Meru, gli agricoltori del villaggio di Bangata ottengono in media 1.300.000 scellini dai fagiolini e 1.700.000 scellini dai piselli, quelli del villaggio di Mbuguni 1.700.000 scellini dai fagiolini e quelli del villaggio di Midawe 1.400.000 scellini dai piselli.

D'altra parte, in media, gli agricoltori dei distretti di Moshi ottengono solo circa 470.000 scellini dalla vendita dei fagiolini, mentre quelli del distretto di Lushoto ottengono circa 590.000 dalla vendita dei piselli. Tra tutti i villaggi interessati dall'agricoltura a contratto, i villaggi di Sinja juu (Moshi) e Maluwati (Lushoto) ottengono i redditi medi più bassi dalla vendita dei fagiolini (circa 300.000 scellini), mentre i villaggi di Kwalei e Mwangoi (Lushoto) ottengono i redditi più bassi dalla vendita dei piselli (circa 300.000 scellini). In questi ultimi due villaggi si riscontrano anche i redditi minimi individuali più bassi ottenuti dalla vendita dei fagiolini (50.000 scellini) e dei piselli (150.000)²³³: per questi ultimi agricoltori “i guadagni sono irrisori e non bastano neanche a sfamare la famiglia per una settimana”.²³⁴ Inoltre, con l'eccezione di alcuni agricoltori dei villaggi di Boro e Tema (Moshi), in questi ultimi due distretti anche gli agricoltori maggiormente benestanti ottengono redditi modesti dalla vendita dei prodotti d'esportazione (si veda il prossimo sotto paragrafo per le cause).²³⁵ Ad esempio, nel villaggio di Mwangoi del distretto di Lushoto, sebbene il reddito medio familiare complessivo sia simile o solo di poco inferiore a quello dei villaggi del distretto di Meru, gli agricoltori continuano a ottenere la grande maggioranza dei redditi dalla vendita delle colture

²³³ In generale, nel distretto di Lushoto si registrano i redditi medi più bassi ottenuti dalla vendita di questi due prodotti, sebbene alcuni produttori abbiano redditi superiori a 5.000.000 scellini.

²³⁴ Intervista, produttore di piselli, villaggio di Kwalei. Si veda il sotto paragrafo seguente per un approfondimento sulle ragioni.

²³⁵ Nel distretto di Moshi e in quello di Lushoto è riscontrabile solo una esigua minoranza di agricoltori che beneficia dalla produzione delle ‘nuove colture’. In particolare, nel distretto di Lushoto gli agricoltori che ottengono un reddito maggiore dalla vendita dei fagiolini e dei piselli (in rari casi coltivando entrambi) sono quelli che possiedono i terreni migliori nelle valli prossime al villaggio di Mgawashi, mentre nel distretto di Moshi sono quelli che coltivano allo stesso tempo i frutti della passione sui terreni di proprietà e i fagiolini nel villaggio di Boro e quelli che coltivano il frutto della passione nel villaggio di Tema.

ortofrutticole per il mercato interno e le ‘nuove colture’ costituiscono solo una parte minore dei redditi familiari.

Una cospicua minoranza degli agricoltori che appartengono a gruppi formali (circa il 18%), come visto in precedenza, coltiva più di un nuovo prodotto d’esportazione, spesso utilizzando anche terreni in affitto. La grande maggioranza di questi agricoltori sono localizzati nel distretto di Meru e – in misura inferiore – in quello di Moshi. Gli agricoltori del distretto di Meru sono quelli che ottengono una quota maggiore dei loro redditi familiare dalla vendita dei prodotti d’esportazione: molti di essi infatti non solo hanno messo a produzione terreni maggiori e ottengono un prezzo più alto per ogni chilo venduto, ma coltivano anche più di un prodotto attraverso l’agricoltura a contratto (fagiolini e piselli oppure fagiolini e/o piselli e frutto della passione).

Alcuni degli agricoltori dei villaggi di Bangata (Meru), Mbuguni (Meru), Boro (Moshi) e la maggioranza di quelli che appartengono ai gruppi informali (Meru), grazie alla vendita dei prodotti d’esportazione hanno redditi complessivi superiori a 4.000.000 scellini, oltre quattro volte il reddito medio riscontrato tra i piccoli agricoltori che fanno parte di gruppi formali. Soprattutto per questi agricoltori, la produzione e la vendita dei nuovi prodotti d’esportazione - ad eccezione dell’avocado - “aiuta a generare il reddito necessario per mandare i nostri figli a scuole importanti (...) migliorare le nostre abitazioni e acquistare beni che prima non potevamo permetterci, come uno smartphone, una televisione o un motorino”.²³⁶

Tabella 33 Reddito medio da piselli e fagiolini nel distretto di Lushoto

Villaggio/Gruppo	Reddito medio da piselli	Reddito medio da fagiolini
bombo-maluwati	633.333	300.000
kwalei	324.200	
malomboi-mwgashi	800.000	*
mwangoi	330.000	
Tot.	521.883	300.000

Tabella 34 Reddito medio da fagiolini e piselli nel distretto di Moshi

Villaggio/Gruppo	Reddito medio da piselli	Reddito medio da fagiolini
boro		573.333
singa juu		322.500
tema		

²³⁶ Intervista, agricoltore del villaggio di Bangata durante intervista di gruppo.

Tot.		447.917
------	--	---------

Tabella 35 Reddito medio da fagioli e piselli nel distretto di Meru, esclusi gli imprenditori

Villaggio/Gruppo	Reddito medio da piselli	Reddito medio da fagiolini
bangata	1.725.000	1.325.000
mbuguni		1.700.000
midawe	1.420.000	*
gruppi informali		2.430.000
Tot.	1.555.555	2.065.000

Fonte: elaborazione dell'autore. *la stagione precedente alla ricerca di campo non è stato stipulato nessun contratto

Tabella 36 Redditi medi, minimi e massimi dai prodotti d'esportazione

prodotto	reddito medio	reddito minimo	reddito massimo
fagiolini	3.829.736	50.000	40.000.000
piselli	882.700	150.000	2.000.000
frutti della passione	814.666	100.000	4.000.000
avocado	128.600	75.000	250.000

Fonte: elaborazione dell'autore

Tabella 37 Redditi medi ottenuti dai prodotti d'esportazione per villaggio, sono inclusi solo i gruppi formali

Villaggi/gruppi	distretto	piselli	fagiolini	avocado	passion
bangata	Meru	1.725.000	1.325.000		900.000
bombo-maluwati	Lushoto	633.333			
boro	Moshi		573.333	120.456	948.750
kwalei	Lushoto	324.200			
lomakaa	Moshi			134.891	
malomboi-mgawashi	Lushoto	800.000			
mbuguni	Meru		1.700.000		
midawe	Meru	1.420.000			
mwangoi	Lushoto	330.000	300.000		
singa juu*	Moshi		322.500		
tema	Moshi			250.000	621.666
Tot sul campione		882.700	1.010.454	128.600	814.666

Fonte: elaborazione dell'autore. *Nei villaggi di Singa Juu e Mbuguni gli agricoltori non hanno venduto i frutti della passione a causa di una malattia delle piante

In generale, se i redditi ottenuti dalla vendita di questi prodotti sono calcolati sulla base dello status socioeconomico, è possibile notare come i profitti generati dalla vendita di questi prodotti siano notevolmente più alti tra gli agricoltori maggiormente benestanti. Per quanto riguarda i fagiolini, dove sono coinvolti sia i gruppi formali, sia gli imprenditori autonomi e i gruppi informali, i 'più ricchi' ottengono redditi oltre venti volte superiori rispetto ai più poveri (16.266.666 contro 652.000). Gli agricoltori 'relativamente benestanti' ottengono un reddito oltre tre volte superiore rispetto ai 'più poveri' (1.900.000 scellini contro 652.000) e circa due volte superiore rispetto a quelli 'relativamente poveri' (998.000). Anche per quanto riguarda i piselli, sebbene non siano coinvolti gli imprenditori e i gruppi informali, i redditi medi degli agricoltori più ricchi sono oltre tre volte più alti rispetto a quelli dei più poveri (1.075.000 contro 371.000) e quasi il doppio di quelli 'relativamente poveri'.²³⁷ Per quanto riguarda i frutti della passione e l'avocado, sebbene nessun agricoltore con un PS inferiore a 5 possieda questi prodotti, la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi appare meno evidente. Tuttavia, mentre la coltivazione dei frutti della passione è risultata profittevole, nonostante la produzione non sia stata venduta all'azienda Mara Farming, con la quale gli agricoltori avevano stipulato dei contratti, ma sia stata venduta nel mercato locale, la coltivazione dell'avocado è risultata invece poco redditizia per tutti gli agricoltori intervistati.

Tabella 38 Redditi medi ottenuti dai prodotti d'esportazione sulla base dello status socioeconomico (PS)

PS/redditi medi	fagiolini	piselli	passion	avocado	caffè
da 1 a 3 (più poveri)	652.000	371.000			200.000
da 4 a 6 (relativamente poveri)	998.000	678.000	549.000	96.000	98.333
da 7 a 9 (nella media)	1.274.166	970.625	820.000	93.000	233.333
da 10 a 12 (relativamente benestanti)	1.917.857	840.000	850.000	126.000	275.000
da 12 a 15 (più ricchi)	16.266.666	1.075.000	690.000	155.000	270.000

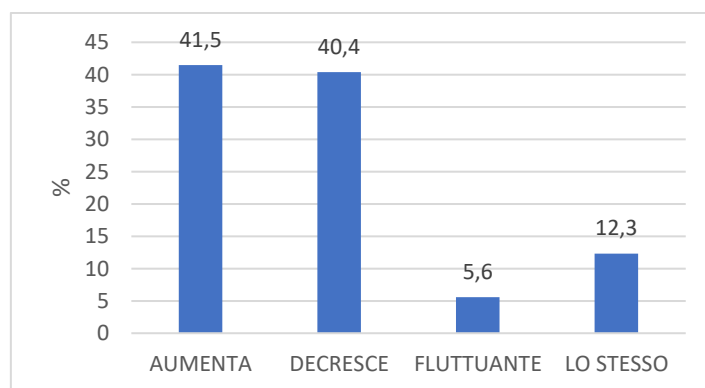
Fonte: elaborazione dell'autore

²³⁷ Soprattutto per i fagiolini e i piselli, la disuguaglianza nel reddito che viene ottenuto dalla vendita è solo in parte collegata alla differenza nelle dimensioni dei terreni messi a produzione con queste colture (si veda il prossimo sotto paragrafo).

L'introduzione delle nuove colture sembra aver accelerato un processo di differenziazione sociale non soltanto tra una parte dei *contract farmer* – quelli che ottengono profitti elevati - e il resto della popolazione rurale, ma anche all'interno degli stessi agricoltori a contratto. Da un lato, gli imprenditori, una parte maggioritaria dei piccoli agricoltori localizzati nel distretto di Meru e una esigua minoranza di quelli localizzati in alcuni villaggi dei distretti di Moshi e Lushoto, seppur incontrando delle difficoltà (si veda in seguito), riescono infatti ad accumulare abbastanza risorse da reinvestire nella produzione e acquistare nuovi beni di consumo inaccessibili alla maggioranza della popolazione rurale. Dall'altro, gli agricoltori meno benestanti, quelli localizzati nei villaggi dei distretti di Moshi e Lushoto meno serviti dalle infrastrutture (i quali spesso coincidono) e/o dove le aziende esportatrici agiscono in condizioni di monopolio, ottengono profitti minimi e, talvolta, abbandonano i programmi di CF per tornare alla produzione di verdure per il mercato interno.

Nel complesso il 41,5% degli agricoltori intervistati ritiene che il reddito agricolo sia aumentato negli ultimi anni in seguito all'introduzione dei nuovi prodotti, il 40% ritiene che sia diminuito, il 12% ritiene che sia rimasto uguale e il 5,6% che sia divenuto o rimasto altalenante.

Figura 75 Opinione sull'andamento del reddito agricolo dal momento dell'introduzione di nuove colture

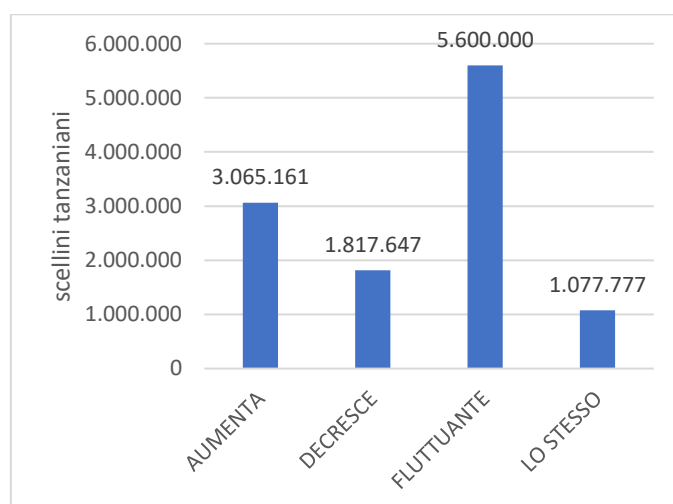


Fonte: elaborazione dell'autore

È interessante notare come gli agricoltori che ritengono che il reddito agricolo sia diventato o rimasto fluttuante e quelli che ritengono che sia aumentato, abbiano un reddito medio e un PS medio più alto rispetto agli altri e si trovino principalmente nel distretto di Meru. Gli agricoltori che ritengono che il reddito agricolo sia rimasto uguale e quelli che ritengono che sia diminuito registrano al contrario un PS e un reddito medio più basso della media e si trovano principalmente nei villaggi dei distretti di Moshi (in particolare Singa Juu) e nel distretto di Lushoto. In altre parole, considerando sia il reddito medio agricolo, sia le condizioni socioeconomiche (calcolate sulla base del PS), emerge come gli agricoltori meno benestanti abbiano la percezione di non aver incrementato il loro reddito o di averlo visto addirittura diminuire. Inoltre, nel distretto di Lushoto, anche tra i *contract farmer*

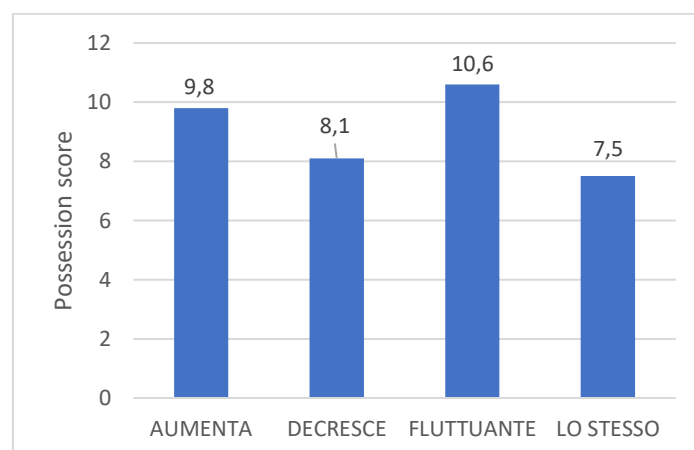
più benestanti si riscontrano meno agricoltori che hanno percepito un aumento dei redditi in seguito all'introduzione dei nuovi prodotti. Questi ultimi dati tendono a confermare l'ipotesi che, con l'eccezione dell'avocado, il quale non ha portato benefici per nessuno dei produttori intervistati, gli agricoltori maggiormente benestanti del distretto di Meru traggono più beneficio dalla produzione e dalla vendita dei nuovi prodotti d'esportazione.

Figura 76 Reddito medio sulla base dell'opinione espressa sull'andamento del reddito agricolo



Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 77 Possession Score medio sulla base dell'opinione sul reddito agricolo



Fonte: elaborazione dell'autore

5.4.2 Opportunità e problemi dell'agricoltura a contratto nelle nuove filiere globali

Agli agricoltori intervistati è stato chiesto di indicare liberamente uno o più motivi (fino a 3) che hanno invogliato ad introdurre ciascuno dei 'nuovi' prodotti per l'esportazione e le aspettative e le opportunità connesse alla loro coltivazione. Gli agricoltori che hanno introdotto nuove colture per

l'esportazione lo hanno fatto con lo scopo di incrementare i loro redditi, di accedere ad un mercato sicuro e conoscere i prezzi di vendita in anticipo e, infine, in misura solo modesta, di accedere ai programmi formativi e accedere ad input sussidiati.²³⁸

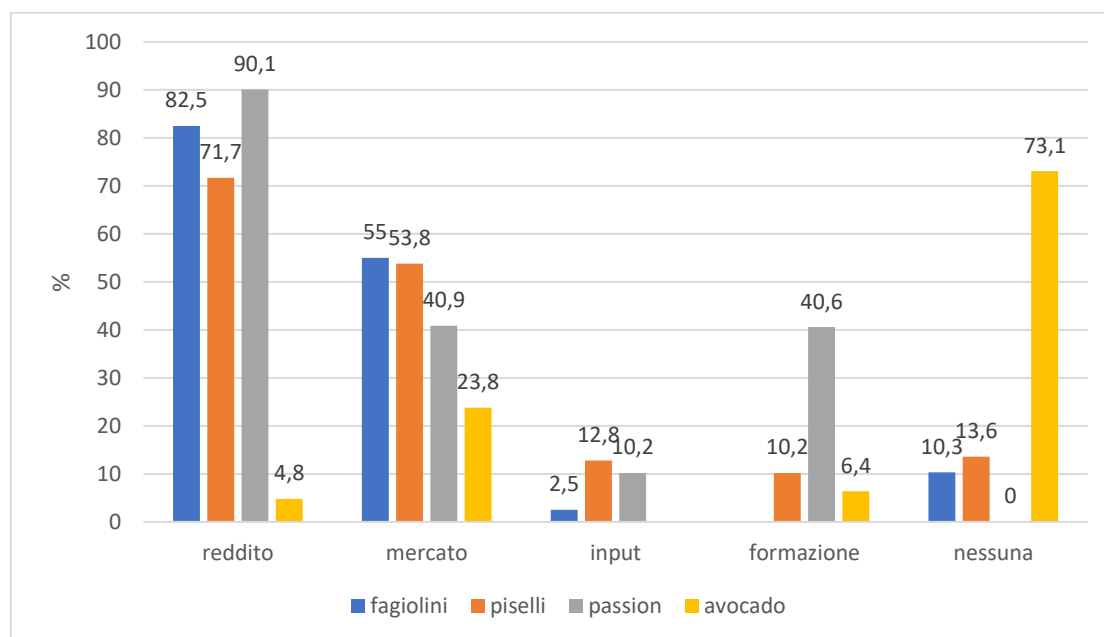
L'opinione degli agricoltori intervistati sulle opportunità connesse alla coltivazione dei nuovi prodotti da esportazione è comprensibilmente influenzata dai livelli di reddito ottenuti dalla loro vendita e, inoltre, varia a seconda dei diversi prodotti coltivati. Il 90% degli agricoltori che coltivano i frutti della passione, l'82% degli agricoltori che coltivano i fagiolini e il 71% di quelli che coltivano i piselli ritengono che l'introduzione di queste nuove colture rappresenti un'opportunità per incrementare il reddito agricolo. Solo il 4% dei produttori di avocado ritiene invece che la produzione di questo frutto rappresenti un'opportunità per incrementare il reddito.

Il 55% dei produttori di fagiolini, il 53% dei produttori di piselli, il 40% dei produttori di frutti della passione e il 23% dei produttori di avocado ritengono che la coltivazione di queste colture rappresenti inoltre un'opportunità per accedere ad un mercato sicuro. Nessuno dei produttori di fagiolini e solo il 12% dei produttori di piselli e il 10% dei produttori di frutti della passione considera la possibilità di accedere a input sussidiati come un'opportunità.²³⁹ Inoltre, il 40% dei produttori di frutti della passione, il 10% dei produttori di fagiolini e il 6,4% dei produttori di piselli ritiene che questi prodotti offrano l'opportunità di acquisire nuove competenze attraverso i programmi formativi e l'assistenza tecnica delle aziende esportatrici o della cooperazione internazionale. Infine, il 73% dei produttori di avocado, il 10% dei produttori di fagiolini e il 13% di quelli di piselli ritiene che non vi sia alcuna opportunità offerta dalla coltivazione di questi prodotti.

²³⁸ La grande maggioranza di questi agricoltori, ad eccezione di quelli dei villaggi di Tema e Lomakaa (dove si producono solo i frutti della passione o l'avocado), già faceva utilizzo di fertilizzanti per la produzione dei pomodori, dei cavoli, o di altre verdure.

²³⁹ La maggioranza di questi agricoltori facevano già utilizzo di input (semi, fertilizzanti, insetticidi, erbicidi) in precedenza.

Figura 78 Opinione sulle opportunità connesse con la coltivazione dei nuovi prodotti d'esportazione, %



Fonte: elaborazione dell'autore

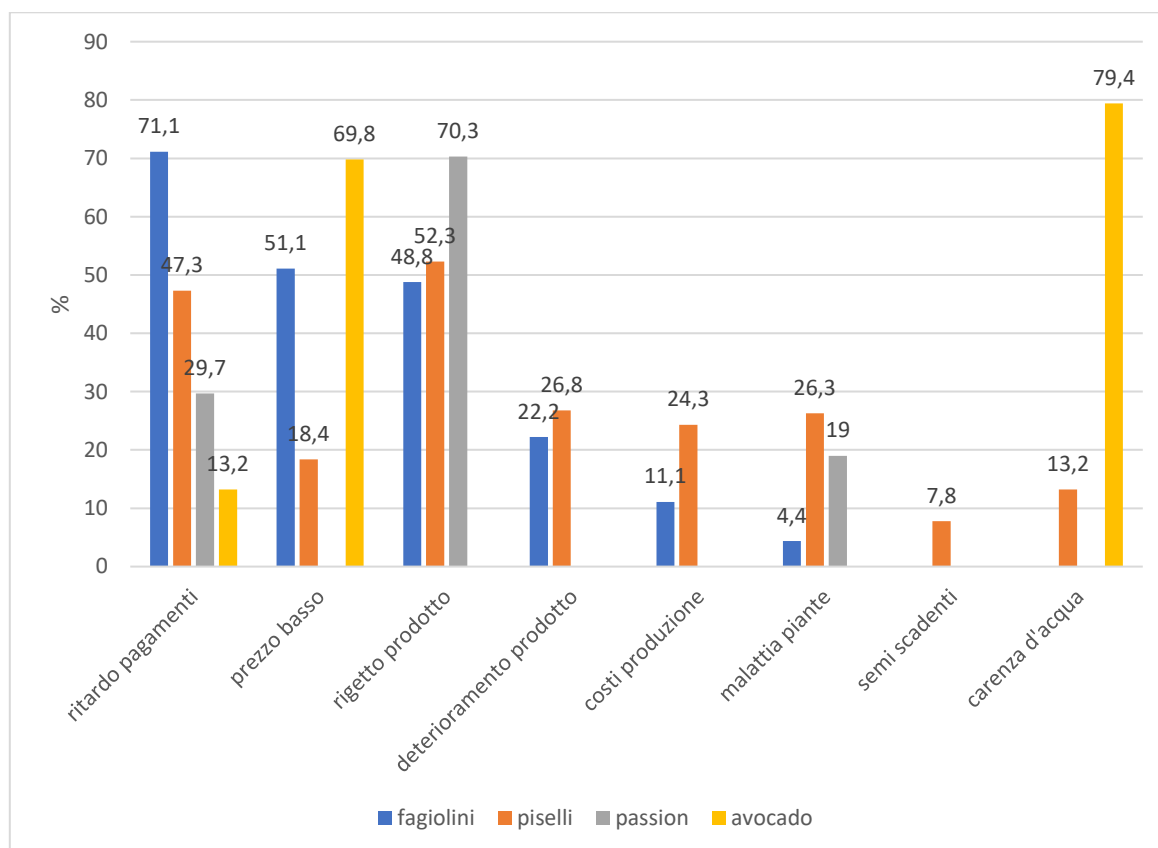
Agli agricoltori è stato chiesto anche di indicare uno o più problemi (fino ad un massimo di 3) incontrati con la coltivazione e la vendita di ciascun prodotto. A seconda dei prodotti, gli agricoltori intervistati hanno indicato otto diverse tipologie di problemi: il ritardo dei pagamenti, il prezzo di vendita troppo basso, il rigetto/rifiuto della produzione da parte dell'acquirente, il deterioramento dei prodotti dopo la raccolta (prima che vengano collezionati dall'azienda esportatrice e trasportati negli impianti di confezionamento), i costi di produzione troppo elevati, la diffusione di malattie delle piante, la fornitura di semi scadenti e infine la carenza d'acqua.

Per quanto riguarda i fagiolini, il 71% dei produttori sostiene di ricevere i pagamenti in ritardo rispetto a quanto stipulato nei contratti/accordi, il 51% ritiene di ricevere un prezzo troppo basso, il 48% ritiene che l'azienda esportatrice rifiuti una quota troppo elevata della produzione, il 22% sostiene che troppo spesso il prodotto si sia deteriorato tra il momento della raccolta e quello del trasporto alla pack house dell'acquirente e, infine, l'11% ritiene che i costi di produzione siano troppo elevati.

L'alto tasso di rigetto dei prodotti da parte dell'azienda esportatrice è indicato come uno dei problemi principali anche dalla maggioranza (52%) dei produttori di piselli. Il ritardo dei pagamenti è ritenuto essere un problema dal 47% di questi ultimi, mentre circa 25% di essi ritiene un problema il deterioramento del prodotto nel periodo immediatamente successivo alla raccolta, la diffusione di malattie delle piante e i costi elevati di produzione e il 13% ritiene un problema la carenza d'acqua.

Anche la grande maggioranza dei produttori di frutti della passione (70%) ha riscontrato dei problemi relativi al rifiuto dei prodotti, mentre il 29% è stato pagato in ritardo e il 19% ha riscontrato dei problemi con le malattie delle piante. Infine, il 79% dei produttori di avocado ha riscontrato dei problemi relativi alla carenza d'acqua e il 68% di essi ritiene che il prezzo di vendita sia troppo basso.

Figura 79 Opinione sui problemi connessi alla coltivazione dei nuovi prodotti d'esportazione, %



Fonte: elaborazione dell'autore

I produttori di avocado sono quelli che si dichiarano più insoddisfatti e che ottengono redditi di gran lunga inferiori rispetto a quanto prospettato loro dall'azienda acquirente. Questi agricoltori non solo non ottengono i redditi che si aspettavano dalla vendita dell'avocado, ma hanno anche perso il reddito che prima ottenevano dalla vendita del caffè e delle banane, i quali sono stati rimossi per introdurre i nuovi alberi. Secondo gli agricoltori intervistati nei villaggi di Boro e Lomakaa, l'azienda Africado non avrebbe informato chiaramente circa la grande quantità di acqua richiesta per il corretto sviluppo degli alberi.²⁴⁰ A causa della mancanza di acqua oltre il 90% degli agricoltori intervistati ha perso almeno una parte delle piante ancora prima che potessero iniziare a dare i primi

²⁴⁰ Un albero di avocado richiede fino a 50 litri di acqua a settimana: durante la stagione secca, tuttavia, in questi villaggi i periodi senza pioggia possono durare diversi mesi.

frutti. Inoltre, gli alberi che sono sopravvissuti non si sono sviluppati velocemente come previsto e non hanno raggiunto i livelli di produttività ottimali dopo i primi tre anni di vita. Tutti gli agricoltori intervistati possiedono infatti gli alberi da oltre tre anni (entro i quali avrebbero dovuto iniziato a fruttare), ma ottengono in media solo circa 120.000 scellini all'anno dalla vendita dei frutti.²⁴¹ Per la grande maggioranza di questi agricoltori, se “il caffè in precedenza occupava la terra per nulla”, gli alberi di avocado “occupano la terra inutilmente e svuotano anche le tasche se provi ad utilizzare l'acqua a pagamento”.²⁴² La maggioranza dei produttori di avocado intervistati stanno infatti considerando di rimuovere gli alberi. Molti di essi sono entrati in conflitto con l'azienda Africado al punto da vendere gli avocado nel mercato locale, sebbene la qualità Hass non sia particolarmente richiesta e consumata dalle popolazioni locali e i frutti vengano venduti a prezzi inferiori (400-500 scellini al chilo anziché 800). Piuttosto che vendere il prodotto all'azienda Africado, un agricoltore ha tenuto a precisare che preferisce “dare l'avocado in pasto ai maiali”.²⁴³

Per quanto riguarda i frutti della passione, nonostante l'azienda esportatrice Mara Farming abbia acquistato nel 2015 solo una parte modesta della produzione, la maggioranza dei produttori è soddisfatta dai redditi ottenuti. La produzione che non è stata veduta a Mara Farming a causa della mancata conformità alle richieste qualitative e quantitative dell'azienda, è stata venduta nel mercato interno, compresi alcuni supermercati (Nakumatt), anche se ad un prezzo inferiore rispetto a quello previsto per l'esportazione (1.500 scellini al chilo rispetto a 2000-2.500).²⁴⁴ Gli agricoltori che hanno introdotto il frutto della passione, come visto in precedenza, sono quelli più benestanti che risiedono principalmente nel distretto di Meru e nel distretto di Moshi e che spesso coltivano anche i piselli o i fagiolini.

Per quanto riguarda i fagiolini e i piselli, il ritardo dei pagamenti, il deterioramento del prodotto nel periodo compreso tra la raccolta e il trasporto negli impianti e, infine, il rifiuto/rigetto del prodotto dopo il processo di selezione nelle pack house delle aziende esportatrici hanno generato forti tensioni non tra queste ultime e gli agricoltori, ma anche all'interno degli stessi gruppi di produttori/villaggi. Il ritardo dei pagamenti può prolungarsi fino ad un periodo di due mesi (rispetto alle due

²⁴¹ Questa cifra risulta sensibilmente inferiore a quanto gli agricoltori credevano di ottenere quando hanno rimosso gli alberi di caffè e introdotto quelli di avocado. Come notato nel precedente capitolo, la produzione dell'avocado su un appezzamento di terra di 0,25 acri dovrebbe garantire un reddito di circa un milione di scellini.

²⁴² Produttore di avocado, villaggio di Lomakaa, intervista. Questo produttore possiede anche una serra artigianale nella quale produce verdure per il mercato interno ed ha accesso all'acqua corrente.

²⁴³ Produttore di avocado durante intervista di gruppo, villaggio di Lomakaa

²⁴⁴ Come notato in precedenza, gli agricoltori che hanno introdotto i frutti della passione sono generalmente quelli maggiormente benestanti e che, nella maggioranza dei casi, coltivano anche un altro prodotto per l'esportazione.

settimane/un mese previsti dai contratti o dagli accordi orali): per questa ragione, molti agricoltori, soprattutto i meno benestanti, hanno incontrato delle difficoltà a retribuire i propri lavoratori salariati nei tempi concordati.²⁴⁵ Il deterioramento dei piselli e dei fagiolini dopo la raccolta è causato, secondo gli agricoltori intervistati, dai ritardi delle aziende al momento di collezionare i prodotti. In seguito alla raccolta e al primo processo di selezione effettuato dagli stessi agricoltori, nei villaggi dove non sono presenti magazzini per lo stoccaggio²⁴⁶ i prodotti vengono spesso riposti all'ombra, nell'attesa che l'azienda esportatrice venga a recuperarli e li trasporti nel centro di confezionamento. Quando le aziende acquirenti ritardano il trasporto nelle pack house,²⁴⁷ in questi villaggi i prodotti possono quindi deperirsi in fretta. La maggioranza degli agricoltori che ha indicato il deterioramento dei prodotti come uno dei problemi principali incontrati nella coltivazione dei fagiolini e dei piselli (circa il 25% dei produttori intervistati) risiede nei villaggi montani più lontani dalle pack house e meno serviti dalle infrastrutture, in particolare in quelli di Kwalei (Lushoto) e Singa Juu (Moshi).

Il problema del rigetto dei prodotti da parte delle aziende esportatrici dopo il processo di selezione è invece diffuso in maniera relativamente omogenea in tutti i villaggi visitati: come notato in precedenza, circa il 50% dei produttori di fagiolini e di piselli hanno indicato il rifiuto dei prodotti come una delle principali problematiche incontrate. La percentuale della produzione che viene rifiutata dalle aziende esportatrici varia tra il 25% e il 60% dei volumi consegnati dagli agricoltori.²⁴⁸ Se il fenomeno del rifiuto dei prodotti da parte delle aziende esportatrici riguarda tutti i villaggi dove vengono coltivati i fagiolini e i piselli, la sua incidenza risulta più marcata tra gli agricoltori che utilizzano solo terreni di proprietà e non hanno accesso diretto all'irrigazione,²⁴⁹ tra quelli che fanno

²⁴⁵ Interviste di gruppo, villaggio di Singa Juu, villaggio di Midawe e villaggio di *Mgawashi*.

²⁴⁶ Solo pochi villaggi possiedono dei magazzini o depositi (artigianali o 'moderni') per lo stoccaggio dei prodotti. Tra questi villaggi, solo quello di Mbuguni possiede un container refrigerato. Nel distretto di Lushoto, gli agricoltori che appartengono alla Lukoveg hanno a disposizione un container refrigerato, che si trova tuttavia nella città di Lushoto, nei pressi della sede dell'associazione, lontano dai villaggi rurali.

²⁴⁷ I ritardi possono essere causati dalle condizioni climatiche che impediscono ai mezzi di trasporto delle aziende di raggiungere i villaggi rurali. In altri casi, secondo gli agricoltori, le aziende decidono di non ritirare i prodotti se la quantità consegnata da un determinato gruppo/villaggio è troppo bassa per ricoprire i costi di trasporto.

²⁴⁸ Questo calcolo è basato sui documenti consegnati dalle aziende esportatrici alle associazioni degli agricoltori o – nel caso degli imprenditori – ai singoli produttori. Gli agricoltori che fanno parte dei gruppi informali non dispongono di ricevute cartacee. Gli agricoltori che fanno parte dei gruppi formali, sebbene le ricevute cartacee siano consegnate alle loro associazioni, non conoscono con precisione la percentuale della produzione che viene effettivamente pagata e quella che viene scartata.

²⁴⁹ La carenza di acqua provoca la crescita non ottimale dei prodotti e contribuisce, di conseguenza, a generare un elevato tasso di rigetto da parte delle aziende esportatrici. In generale, gli agricoltori 'più poveri' e quelli 'relativamente poveri', soprattutto nella produzione dei fagiolini e dei piselli, sono quelli che incontrano maggiori problemi con la carenza dell'acqua, in quanto hanno accesso ad appezzamenti di terra che spesso non dispongono di sistemi di irrigazione. In particolare, questi agricoltori sono quelli che possiedono terreni al di fuori delle valli nel distretto di Lushoto e quelli che coltivano questi prodotti solo su terreni di proprietà nei distretti di Meru e Moshi.

meno utilizzo di forza lavoro salariata e tra quelli che utilizzano terreni di dimensioni inferiori alla media.

Il rifiuto dei prodotti - e dunque il mancato pagamento per la parte della produzione scartata - avviene principalmente per due ragioni. Da una parte, i fagiolini o piselli possono non essere conformi agli standard qualitativi richiesti dalle aziende esportatrici e dai loro acquirenti nel mercato europeo. Come notato nel precedente capitolo, i difetti di forma, di colorazione, di consistenza o di peso costituiscono una delle ragioni contrattuali di rifiuto o di scarto del prodotto da parte degli esportatori. Tra le cause di questi difetti possono esserci l'errata applicazione di fertilizzanti, la carenza/sovraabbondanza d'acqua, le temperature troppo elevate, la malattia delle piante, l'errata tempistica della raccolta, il deperimento dei prodotti tra il momento della raccolta e il trasporto nelle pack house. Dall'altra, nel periodo compreso tra maggio e ottobre-novembre, durante il quale la disponibilità di fagiolini e piselli in Tanzania è alta grazie alle buone condizioni climatiche, la richiesta nel mercato europeo, tuttavia, è bassa:²⁵⁰ le aziende esportatrici possono trovarsi nella condizione di avere meno richiesta della produzione acquistata. In quest'ultimo caso, gli esportatori selezionano ed esportano solo la parte migliore della produzione consegnata dagli agricoltori, anche se lo scarto sarebbe conforme all'esportazione.²⁵¹ In entrambi i casi, la produzione che viene scartata negli impianti delle aziende esportatrici viene in seguito distrutta, sia perché a queste ultime costerebbe troppo riconsegnare i prodotti agli agricoltori, sia perché le specie di fagiolini e di piselli coltivati per l'esportazione, come anche l'avocado Hass, non sono richieste e consumate nei mercati locali.²⁵²

Queste problematiche, soprattutto quelle connesse al rifiuto dei prodotti e al conseguente mancato pagamento di una quota consistente della produzione consegnata alle aziende esportatrici, in particolare nella produzione dei fagiolini e dei piselli, negli anni passati hanno spinto numerosi agricoltori a cessare la produzione e uscire dai programmi di CF. Per questa ragione, sebbene nessuno degli agricoltori intervistati si sia indebitato nell'ultima stagione produttiva e solo il 13% di essi ha dichiarato di essersi indebitato da quando ha iniziato a produrre queste colture, il tasso di indebitamento tra gli agricoltori che negli ultimi anni hanno partecipato ai programmi di *contract farming* potrebbe essere di molto superiore a quello riscontrato in questa ricerca.²⁵³ Nel distretto di

²⁵⁰ In questo periodo dell'anno i fagiolini e i piselli sono prodotti in alcuni Paesi europei e del nord africa.

²⁵¹ Manager dell'azienda Serengeti Fresh e HomVeg, interviste. Responsabile VECO dei progetti di supporto ai piccoli agricoltori nei programmi di CF, intervista. Questa pratica delle aziende esportatrici avviene spesso in contrasto con quanto stipulato nei contratti – i quali specificano una quantità minima e massima di acquisto - ed ha generato ulteriori tensioni con gli agricoltori.

²⁵² Questo significa che i prodotti non possono essere rimessi in circolazione nel mercato interno.

²⁵³ Gli agricoltori che hanno abbandonato i programmi di contract farming non fanno parte del campione.

Lushoto, ad esempio, nella stagione 2014-2015 le forti piogge hanno rovinato una parte consistente dei raccolti. Numerosi agricoltori della LUKOVEG si sono indebitati per gli input ricevuti a credito (in media 125.000 scellini per agricoltore tra semi, fertilizzanti e insetticidi).²⁵⁴ Quando l'azienda creditrice - per mezzo dell'azienda esportatrice HomVeg - ha chiesto la restituzione dei debiti, gli agricoltori hanno rifiutato di pagare e si sono rivolti alle autorità distrettuali. Queste ultime, con la collaborazione di Oxfam e USAID, hanno mediato tra la LUKOVEG e l'azienda HomVeg, raggiungendo un accordo: Oxfam e USAID hanno finanziato una parte della restituzione del debito, mentre la LUKOVEG – per conto degli agricoltori - si è impegnata a condividere tra i propri membri in futuro eventuali debiti non saldati (scalando i debiti di quanti si sono indebitati dai pagamenti destinati ai membri che invece hanno avuto dei profitti). Tuttavia, nella stagione successiva (2015/2016) molti agricoltori hanno deciso di interrompere la coltivazione dei piselli perché 'troppo rischiosa':²⁵⁵ nel villaggio di Mwangoi, ad esempio, mentre nel 2014/15 si contavano oltre 140 agricoltori che coltivavano il prodotto, nel 2015/16 – anno di riferimento per la ricerca di campo - se ne contavano poco più di 40. Inoltre, numerosi agricoltori intervistati hanno espresso il loro disappunto circa l'eventualità di dover contribuire a saldare i debiti di quanti, per ragioni diverse, dovessero indebitarsi. Un agricoltore ha tenuto a precisare che 'la decisione di dividere i debiti tra tutti i membri del gruppo è stata presa dai vertici della LUKOVEG e dagli ufficiali distrettuali, non da noi che coltiviamo la terra, io non la condivido affatto!'.²⁵⁶ Anche nei distretti di Meru e Moshi, soprattutto nei villaggi/gruppi di agricoltori più isolati,²⁵⁷ il numero di produttori coinvolti nella produzione dei fagiolini e dei piselli è diminuito negli anni passati 'di diverse centinaia, forse migliaia'.²⁵⁸ Con molta probabilità, nel distretto di Meru gli agricoltori più poveri sono usciti dai programmi già da diversi anni e, per questa ragione, tra di essi è stata riscontrata una minore presenza di coloro che in questo studio sono stati definiti 'poveri' e 'relativamente poveri'. In altre partole, nel distretto di Meru, dove la diffusione dei nuovi prodotti d'esportazione ha preso luogo già da diversi anni, sono oggi rimaste solo poche centinaia di agricoltori benestanti che coltivano con profitto le 'nuove colture'. Lo stesso processo di 'abbandono' sta prendendo corpo nel distretto di Lushoto: tuttavia, a differenza del distretto di Meru, l'assenza di competizione tra gli esportatori – che causa prezzi bassi e un limitato potere contrattuale - limita il profitto anche per i più benestanti.

²⁵⁴ Intervista al Segretario della Lukoveg. Interviste di gruppo nei villaggi di Mwangoi e Maluwati.

²⁵⁵ Intervista di gruppo, villaggio di Mwangoi.

²⁵⁶ Intervista, agricoltore del villaggio di Mwangoi.

²⁵⁷ In particolare nel villaggio di Singa Juu.

²⁵⁸ Project Manager VECO, intervista

Questi ultimi infatti mettono a produzione terreni più piccoli, continuando a coltivare anche i prodotti ortofrutticoli per la vendita nel mercato interno.²⁵⁹

Le difficoltà incontrate dagli agricoltori, in particolare con il rigetto dei prodotti, anche quando non hanno determinato l'indebitamento, hanno comunque inciso sui redditi in misura fortemente negativa. Soprattutto gli agricoltori che hanno messo a produzione terreni di piccole dimensioni e che hanno margini di guadagno molto ristretti, possono infatti ottenere redditi minimi o nulli quando il rigetto è elevato:²⁶⁰ questi agricoltori sono quelli che non solo sono a più alto rischio di indebitarsi, ma che più frequentemente abbandonano i programmi di *contract farming* a causa degli scarsi profitti. Inoltre, la pratica delle aziende esportatrici di rifiutare un alto tasso della produzione consegnata dagli agricoltori, incentiva questi ultimi a violare i termini dei contratti (vedendo la produzione al migliore offerente anziché all'azienda con la quale si sono vincolati e dalla quale hanno ricevuto input a credito) e/o, dove possibile, a cambiare acquirente.

Gli imprenditori autonomi e gli agricoltori che fanno parte di gruppi informali, i quali sono localizzati nel distretto di Meru non lontano dagli impianti delle aziende esportatrici tanzaniane e hanno la possibilità di vendere a diversi compratori (tra i quali anche quelli keniani), hanno infatti spesso cambiato acquirente, talvolta violando i contratti o gli accordi orali. Un imprenditore, ad esempio, dal 2016 ha iniziato a vendere i fagiolini all'azienda keniana Mara Farming, perché quest'ultima, a differenza dell'azienda Serengeti, “non inganna i produttori, paga un prezzo più alto in tempi più brevi e acquista tutta la produzione”. Inoltre, lo stesso agricoltore ha “ingannato Serengeti prendendo da loro i semi a credito e vendendo poi la produzione a Mara Farming”.²⁶¹ Anche alcuni gruppi formali di piccoli agricoltori dei distretti di Meru e Moshi (Mbuguni, Bangata, Boro) hanno provato a vendere i loro prodotti a diverse aziende esportatrici (prima Serengeti, poi HomVeg e infine Frigoken). Uno di questi gruppi, al momento della ricerca di campo, aveva stipulato contratti e vendeva i prodotti contemporaneamente a tre diversi esportatori.²⁶² Alcuni agricoltori/gruppi di produttori hanno invece venduto la produzione al migliore acquirente nonostante avessero stipulato dei contratti con una sola azienda. La pratica del ‘side selling’ ha spinto inoltre le aziende esportatrici a ridurre gli acquisti da questi produttori e gruppi di agricoltori, ritenuti ‘scorretti’: l'azienda HomVeg ha infatti cessato di acquistare i fagiolini e i piselli nel distretto

²⁵⁹ Intervista di gruppo, villaggio di *Mgawashi*

²⁶⁰ Il rigetto di una parte consistente della produzione consegnata può determinare profitti minimi (come visto in precedenza, di 50.000 – 200.000 scellini all'anno/ciclo produttivo).

²⁶¹ Intervista, imprenditore nei pressi di Usa River.

²⁶² Kibiu Group del villaggio di Mbuguni, localizzato nella zona più bassa del distretto (900 metri), non lontano dagli impianti di confezionamento del prodotto delle aziende esportatrici.

di Meru e ha concentrato gli acquisti nel distretto di Lushoto, dove agisce in condizioni di monopolio, mentre l'azienda Arusha Bloom ha deciso di acquistare i fagiolini solo dalle grandi imprese, in quanto 'rispettano maggiormente i contratti e rispondono in sede legale di eventuali violazioni del contratto stesso'. Gli agricoltori che vivono nei villaggi rurali montani più lontani dagli impianti delle aziende esportatrici e dalla strada principale che collega la città di Arusha a quella di Moshi, hanno meno margini di scelta e potere contrattuale nei confronti degli esportatori. Nel distretto di Lushoto, dove solo l'esportatore HomVeg acquista i piselli e i fagiolini, a detta dello stesso manager dell'azienda 'la possibilità per gli agricoltori di praticare il "side selling è inesistente".²⁶³ Per questi agricoltori, l'unica alternativa in caso di problemi con l'azienda è quella di uscire dai programmi.

Le difficoltà incontrate dagli agricoltori hanno provocato tensioni anche tra questi ultimi e le organizzazioni non governative che hanno introdotto loro le aziende esportatrici. Molti dei produttori che fanno parte dei gruppi informali ritengono infatti che la TAHA e VECO, le due organizzazioni maggiormente impegnate nel collegamento dei piccoli agricoltori con gli esportatori, facciano 'gli interessi' di questi ultimi 'piuttosto che quelli dei produttori'.²⁶⁴ Le reazioni degli agricoltori alle problematiche emerse - il rifiuto dei prodotti, il rischio di indebitamento e il rischio di incorrere in profitti minimi - hanno determinato delle tensioni non solo tra questi ultimi, le aziende esportatrici e le organizzazioni non governative, ma anche all'interno degli stessi gruppi di produttori. Tra gli agricoltori che fanno parte dei gruppi formali più esserci infatti un conflitto di interessi tra quanti ottengono profitti significativi - seppur ridotti dalla pratica del rifiuto dei prodotti degli esportatori - e quanti invece ottengono profitti minimi o nulli, non soltanto perché i primi rischiano di pagare i debiti di quanti si dovessero indebitare. Gli agricoltori più benestanti dipendono infatti in una certa misura dai meno benestanti. Soprattutto per quanto riguarda i gruppi di agricoltori localizzati nei villaggi montani, la sopravvivenza dei programmi di *contract farming* dipende anche dal numero di produttori che vi partecipano e dai volumi di prodotto che il gruppo/villaggio è in grado di consegnare alle aziende esportatrici. Quanto meno gli agricoltori più poveri ottengono dei profitti, quanto più saranno propensi a terminare la loro partecipazione ai programmi. Più questi agricoltori si sottraggono dai programmi, più aumenta il rischio che il gruppo di agricoltori non sia in grado di consegnare una quantità sufficiente affinché sia conveniente per gli esportatori mantenere attivi i programmi stessi. Per questa ragione, un agricoltore ha risposto a chi esprimeva il suo disappunto per dover coprire i debiti dei produttori indebitati che "dobbiamo pagarli [i debiti]

²⁶³ Manager dell'azienda HomVeg, intervista.

²⁶⁴ Agricoltore del gruppo di produttori del villaggio di Singa Juu, durante intervista di gruppo.

altrimenti [i produttori indebitati] se ne vanno, il programma fallisce e noi non facciamo più un dollaro!”.²⁶⁵

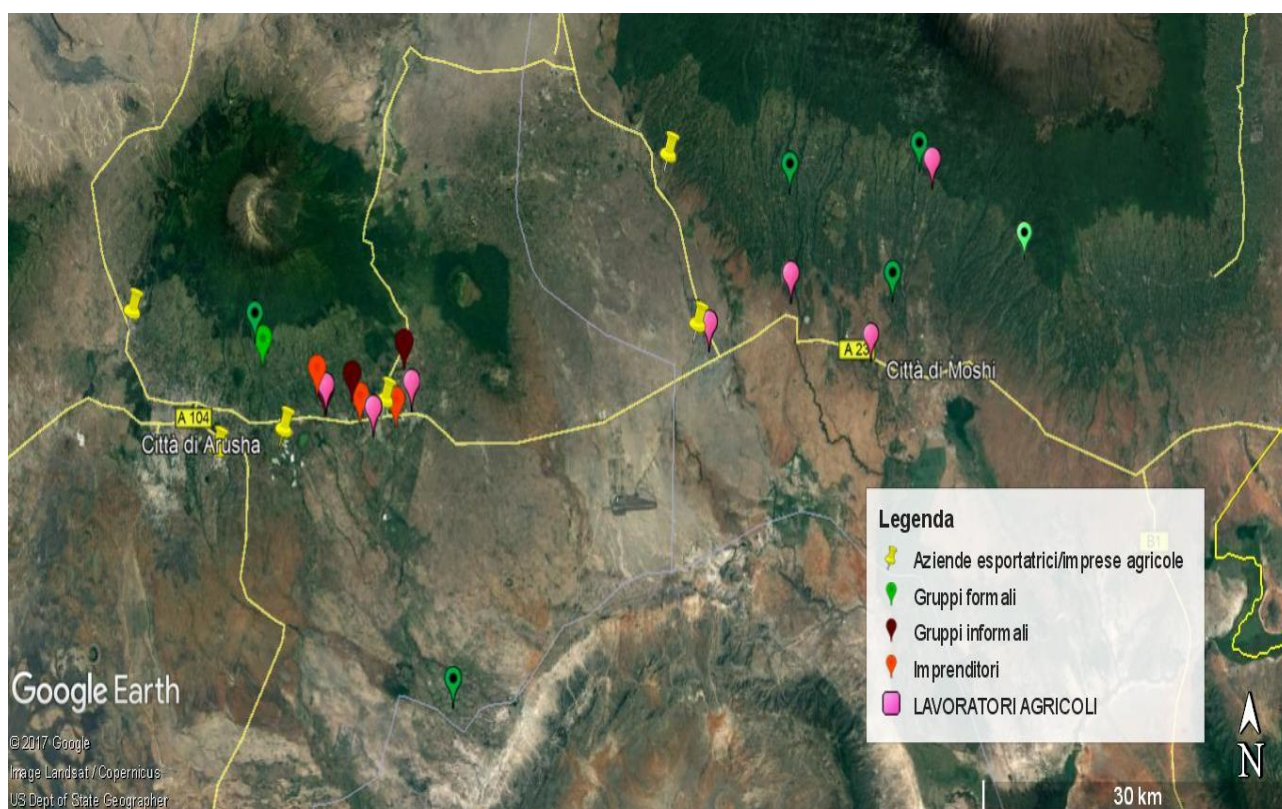
²⁶⁵ Intervista di gruppo, villaggio di Mwangoi.

CAPITOLO 6

Lavoratori agricoli salariati e nuove filiere globali nei distretti di Moshi e Meru

Questo capitolo è incentrato sui lavoratori agricoli che lavorano per un salario presso le imprese agricole estere o presso gli agricoltori a contratto tanzaniani. Nel complesso sono stati realizzati 5 *focus group discussion*, sono stati intervistati 76 lavoratori agricoli e sono stati compilati ed elaborati altrettanti questionari. Tutti i lavoratori intervistati condividono la partecipazione continuativa o saltuaria alle nuove filiere globali, in particolare nella produzione dei fagiolini, dei piselli o dei fiori. La totalità di questi lavoratori risiede nell'area compresa tra la città di Moshi e quella di Arusha, sia nei villaggi montani, sia in quelli 'intermedi' localizzati lungo la strada A23 che collega le due città. I lavoratori sono stati intervistati presso le imprese agricole – quando queste ultime hanno accettato di collaborare nella ricerca - o nelle zone limitrofe al termine della giornata lavorativa, presso i terreni degli agricoltori o presso i punti di ritrovo lungo la strada A23 che collega la città di Arusha con quella di Moshi, dove ogni mattina i lavoratori informali si riuniscono in attesa che eventuali datori di lavoro li trasportino presso i propri terreni e li impieghino su base giornaliera.

Figura 80 Posizione dei lavoratori salariati intervistati



6.1 Chi sono i lavoratori agricoli salariati?

Le condizioni socioeconomiche dei lavoratori agricoli salariati differiscono sensibilmente da quelle degli agricoltori a contratto: i primi hanno un'età media più bassa (sebbene è stata riscontrata un'età massima più elevata), sono costituiti principalmente da donne e hanno un livello d'istruzione inferiore. Inoltre, mentre lo status familiare degli agricoltori intervistati analizzati nel capitolo precedente rispecchia la media nazionale,²⁶⁶ tra i lavoratori salariati si registra una percentuale sensibilmente più elevata di separate/i e di vedove/i. I lavoratori agricoli intervistati hanno infatti un'età media di 35,2 anni, con un minimo di 18 ed un massimo di 77. Circa il 56% di essi è sposato/a, il 16% è separato/a, il 16% è vedovo/a e l'11% è single. Le famiglie di questi lavoratori sono composte in media da 4,4 membri. Il 14% dei lavoratori intervistati non ha alcuna istruzione scolastica, mentre circa il 71% ha completato la scuola primaria e il 14% la scuola secondaria. Come evidenziato anche da altre ricerche (FAO 2012), l'aumento della richiesta della forza lavoro nell'industria ortofrutticola ha generato anche la *femminizzazione* del mercato del lavoro agricolo salariato: le donne vengono preferite dai datori di lavoro rispetto agli uomini soprattutto nella raccolta, nella selezione e nel confezionamento dei prodotti. Tra i lavoratori agricoli intervistati,²⁶⁷ infatti, l'86,3% è di sesso femminile e il 13,6 % di sesso maschile.

Figura 81 Status familiare

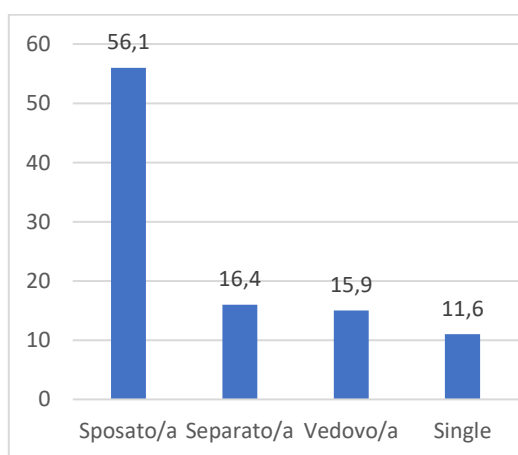
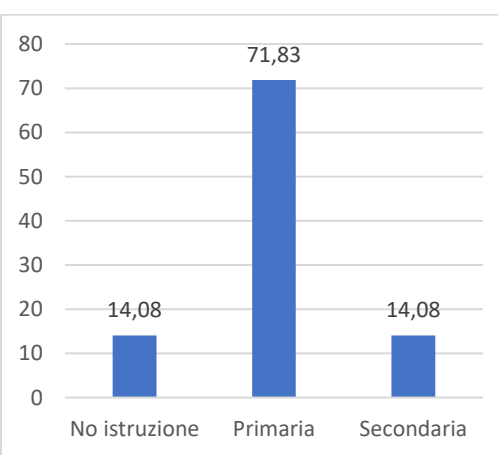


Figura 82 Livello d'istruzione



Fonte: elaborazione dell'autore

²⁶⁶ Tra gli agricoltori si registra un tasso di sposati, separati, vedovi e single molto simile alla media nazionale.

²⁶⁷ I lavoratori sono stati selezionati su base casuale.

Figura 83 Sesso Lavoratori

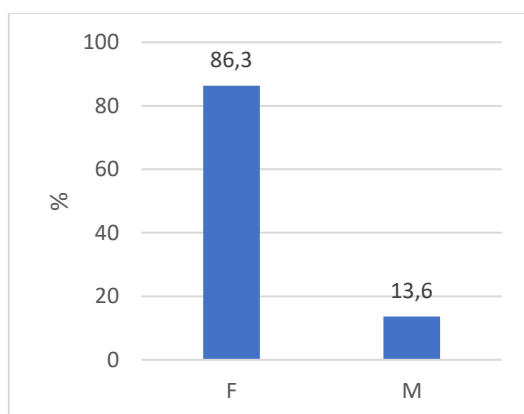
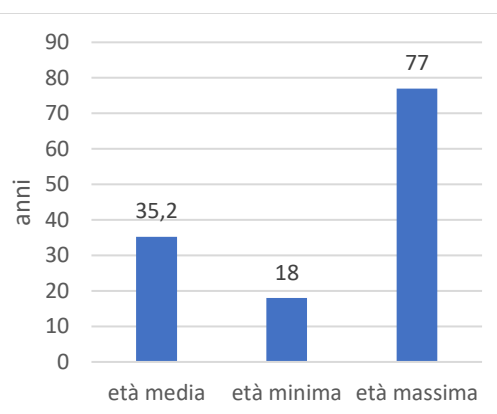


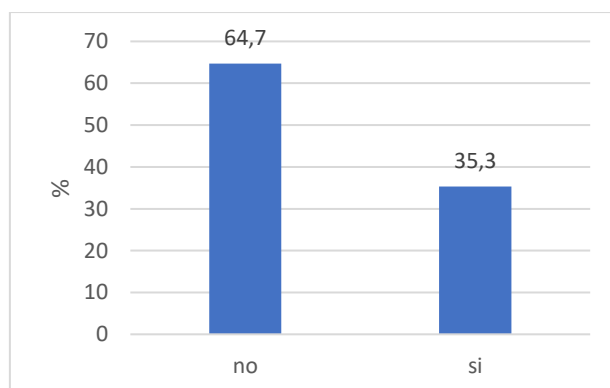
Figura 84 Età Lavoratori



Fonte: elaborazione dell'autore

Un'altra differenza sostanziale tra gli agricoltori e i lavoratori agricoli salariati intervistati riguarda la loro provenienza: mentre i primi sono tutti nati e cresciuti nei rispettivi distretti di residenza, tra i lavoratori agricoli è stato riscontrato un elevato numero di migranti. Circa il 35% di essi proviene infatti da altre regioni, le quali coincidono con quelle più povere del nord del Paese: Singida, Tabora e Shinyanga.²⁶⁸

Figura 85 Percentuale di migranti tra i lavoratori salariati intervistati



Fonte: elaborazione dell'autore

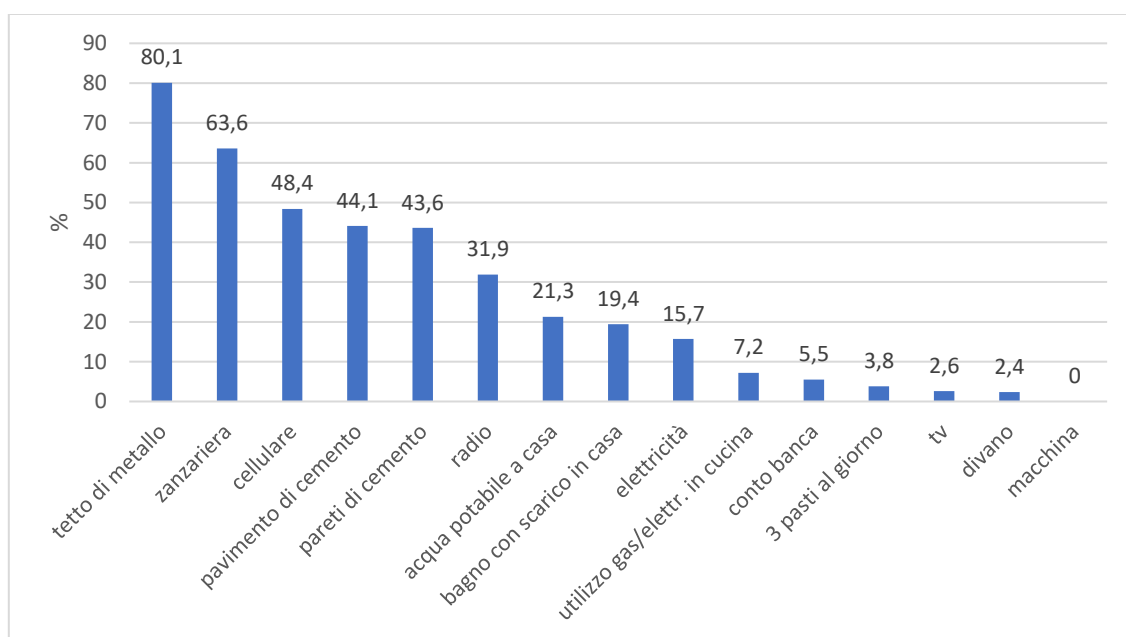
Diffusione dei beni di consumo e condizioni delle abitazioni

La diffusione dei beni di consumo tra i lavoratori agricoli salariati è sensibilmente inferiore rispetto a quanto riscontrato tra gli agricoltori. Se questi ultimi, come visto nel precedente capitolo, hanno accesso ai beni tenuti in considerazione nella ricerca in misura maggiore rispetto alla media dei

²⁶⁸ In media, i lavoratori che provengono da altre regioni sono emigrati da 15 anni.

rispettivi distretti e regioni di residenza, al contrario i lavoratori agricoli hanno accesso a questi beni in misura inferiore. L'80% di essi vive in abitazioni che dispongono di un tetto di metallo, il 63% possiede una zanzariera, il 48% possiede un cellulare, il 44% risiede in delle abitazioni che dispongono di un pavimento di cemento, il 45% risiede in delle abitazioni che dispongono di pareti di cemento, il 32% possiede una radio, il 21% ha accesso all'acqua potabile in casa, il 19% possiede un bagno con scarico in casa, il 15% ha accesso all'elettricità, il 7% fa utilizzo dell'elettricità o del gas per cucinare, il 5% possiede un conto in banca, il 4% consuma 3 pasti completi al giorno, il 2% possiede una Tv e un divano e nessuno possiede una macchina.

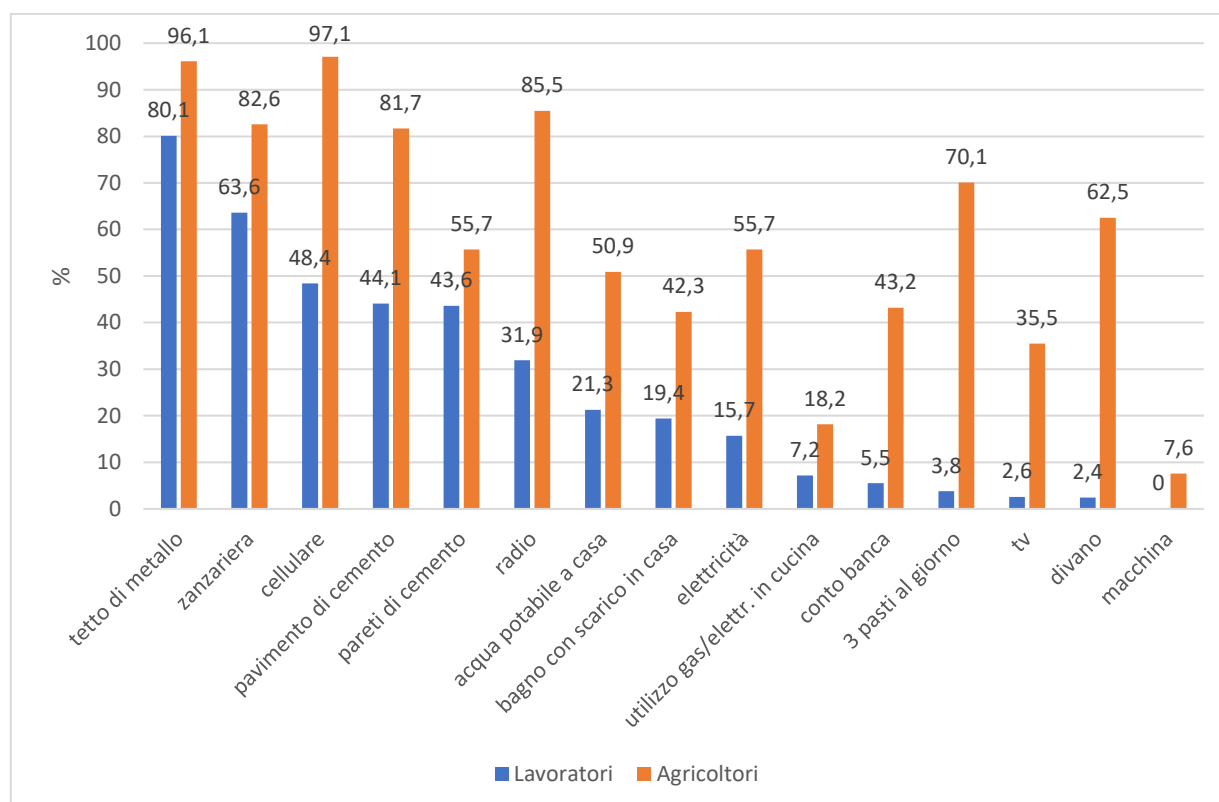
Figura 86 Diffusione dei beni di consumo e condizione delle abitazioni tra i lavoratori salariati intervistati



Fonte: elaborazione dell'autore

Comparando queste percentuali riscontrate tra i lavoratori salariati con quelle riscontrate tra gli agricoltori, è possibile riscontrare come le disuguaglianze nelle zone rurali interessate dalla ricerca tra i primi e i secondi siano estremamente elevate.

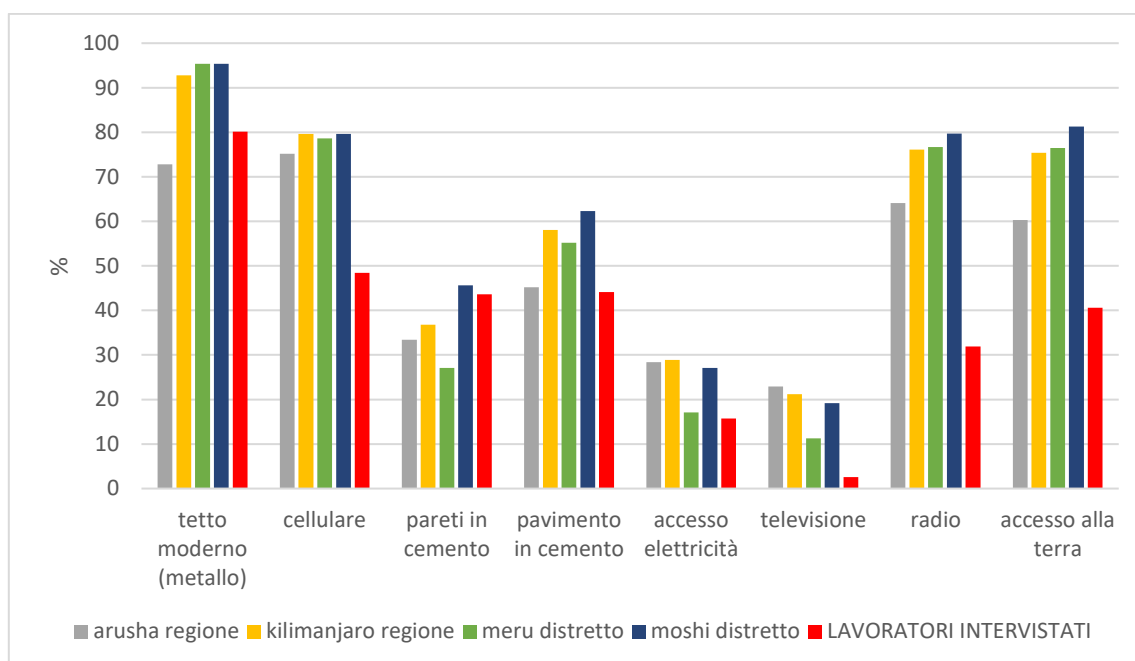
Figura 87 Accesso ai beni di consumo e condizione delle abitazioni, confronto tra agricoltori e lavoratori salariati



Fonte: elaborazione dell'autore

Le condizioni delle abitazioni e la diffusione dei beni di consumo – come si evince dalle tabelle seguenti – risultano sensibilmente inferiori non solo a quelle degli agricoltori intervistati, ma anche rispetto alla media delle regioni Arusha e Kilimanjaro e dei distretti di Moshi e Meru. Inoltre, solo il 40% dei lavoratori agricoli intervistati possiede degli appezzamenti di terra, rispetto ad una media nei rispettivi distretti del 81% e 76%: il 59% di essi non possiede infatti terreni per la produzione agricola.

Figura 88 Diffusione dei beni di consumo e condizione delle abitazioni, confronto tra regioni, distretti e lavoratori salariati intervistati



Fonte: elaborazione dell'autore

Per comprendere al meglio le caratteristiche socioeconomiche dei lavoratori salariati e le diverse modalità di partecipazione al mercato del lavoro agricolo, è stato ritenuto opportuno classificare i lavoratori intervistati sulla base di due criteri: la partecipazione formale o informale al mercato del lavoro e, come per gli agricoltori, lo status socioeconomico, calcolato sulla base del Possession Score.

Tipologie di lavoratori agricoli salariati: lavoratori formali e lavoratori informali

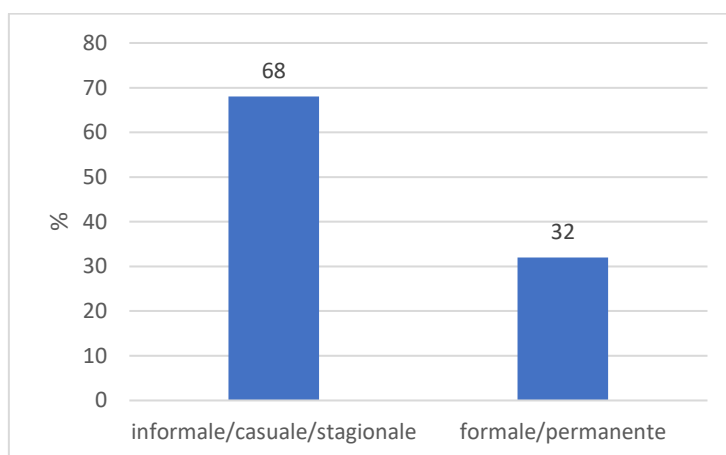
I lavoratori agricoli salariati possono essere suddivisi tra quanti partecipano al mercato del lavoro avendo sottoscritto un contratto scritto – da qui in poi ‘lavoratori formali’ – e quanti invece vi partecipano senza aver stipulato un contratto – da qui in poi ‘lavoratori informali’. I primi coincidono con i lavoratori salariati impiegati dalle aziende agricole estere in maniera continuativa,²⁶⁹ mentre i secondi con i lavoratori salariati impiegati su base saltuaria, giornaliera o anche continuativa ma senza l’esistenza di un contratto, sia dalle imprese agricole estere, sia dagli agricoltori tanzaniani (gli imprenditori, gli agricoltori che appartengono ai gruppi formali e quelli che appartengono ai gruppi informali). I lavoratori informali, a loro volta, possono essere suddivisi tra quanti lavorano

²⁶⁹ Per continuativa si intende anche a tempo determinato. La maggioranza dei contratti ha una durata di un anno.

su base continuativa presso un unico datore di lavoro e quanti invece - la maggioranza - lavorano su base giornaliera o saltuaria presso diversi datori di lavoro.

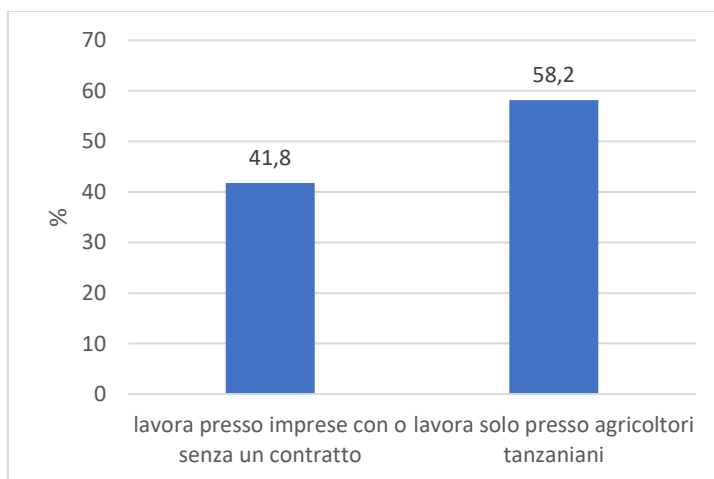
Nel complesso, sono stati intervistati 76 lavoratori agricoli: il 32% di essi sono impiegati con un contratto presso le imprese agricole Hortanzia, Kili Flair e Dekker Bruins, mentre il 62% sono impiegati senza un contratto dalle stesse imprese agricole o dagli agricoltori tanzaniani. Il 42% degli intervistati ha lavorato negli ultimi 12 mesi con o senza un contratto per le imprese agricole estere, mentre il 58% ha lavorato solamente presso gli agricoltori tanzaniani – sia imprenditori, sia piccoli produttori - senza un contratto.

Figura 89 Tipologia di lavoratori intervistati



Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 90 Modalità di partecipazione al lavoro agricolo

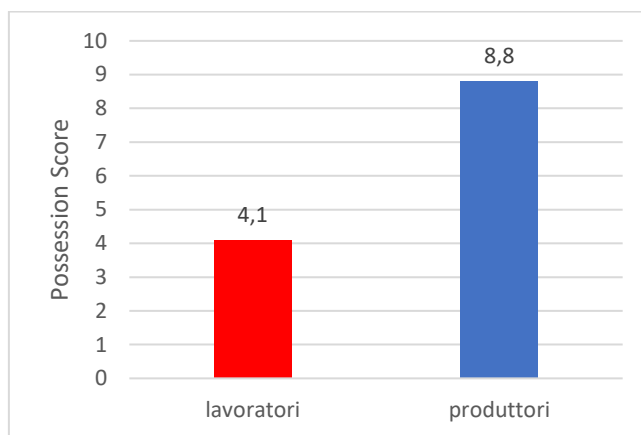


Fonte: elaborazione dell'autore

Possession Score e disuguaglianze

Per ognuno dei lavoratori agricoli intervistati è stato verificato lo status socioeconomico, calcolato utilizzando lo strumento del Possession Score. Mentre tra gli agricoltori, come visto nel precedente capitolo, è stato riscontrato un PS medio di 8,8 (8,4 considerando solo i piccoli agricoltori riuniti in gruppi formali) su 15, tra i lavoratori agricoli salariati è stato riscontrato invece un PS medio di 4,1. In altre parole, i lavoratori agricoli intervistati hanno accesso in media a meno della metà dei beni considerati rispetto agli agricoltori.

Figura 91 Media Possession Score, confronto tra lavoratori agricoli e agricoltori

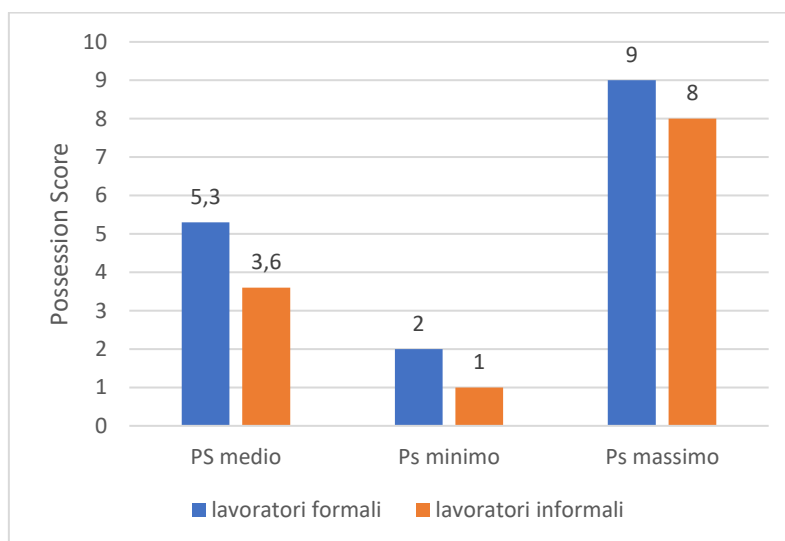


Fonte: elaborazione dell'autore

Inoltre, tra i lavoratori agricoli è stata riscontrata una minore disuguaglianza delle condizioni socioeconomiche rispetto a quella riscontrata tra gli agricoltori: il PS minimo e massimo è rispettivamente di 1 e 9.²⁷⁰ Tuttavia, anche tra i lavoratori agricoli è possibile notare una relativa disuguaglianza tra le condizioni dei lavoratori formali e quelle dei lavoratori informali. I lavoratori che sono impiegati nelle imprese agricole estere con un contratto registrano infatti un PS medio di 5,3, un PS minimo di 2 e un PS massimo di 9, mentre i lavoratori informali che sono impiegati senza un contratto – e spesso su base giornaliera - registrano un PS medio di 3,6, un PS minimo di 1 e un PS massimo di 8.

²⁷⁰ Tra gli agricoltori, come visto nel precedente capitolo, è stato riscontrato un PS minimo di 2 e un PS massimo di 15.

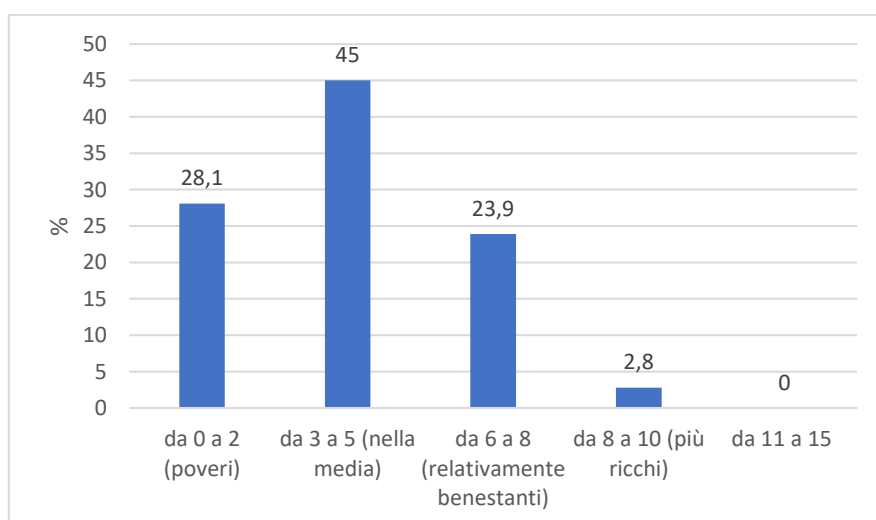
Figura 92 Ps medio, minimo e massimo per i lavoratori formali e informali



Fonte: elaborazione dell'autore

Sebbene i lavoratori formali abbiano delle condizioni socioeconomiche migliori rispetto a quelli informali, nel complesso solo il 2,8% di tutti i lavoratori agricoli intervistati – i ‘più ricchi’ - registra un PS superiore a 8 (e nessuno di essi registra un PS superiore a 9). Il 28% dei lavoratori – i ‘più poveri’ - registra un PS tra 0 e 2; il 45% di essi - quelli ‘nella media’ - registra un PS tra 3 e 5; e infine il 24% - i ‘relativamente benestanti’ - registra un PS tra 6 e 8.

Figura 93 Distribuzione del campione sulla base dello status socioeconomico, lavoratori



Fonte: elaborazione dell'autore

Un ulteriore disuguaglianza delle condizioni socioeconomiche è riscontrabile sulla base dello status familiare e dell'età: tra le giovani donne single – impiegate in misura maggiore dalle imprese

agricole con un contratto - si riscontra infatti un Possession Score superiore alla media, mentre tra le donne vedove meno giovani – impiegate maggiormente dagli agricoltori tanzaniani senza un contratto - si riscontra un PS score sensibilmente più basso. Mentre tra le prime è stata riscontrata infatti un'età media di 22,8 anni e un PS medio di 6, tra le seconde è stata riscontrata un'età media di 49,1 anni e un PS medio di 2,8. In altre parole, i lavoratori più poveri sono le lavoratrici informali che sono vedove e che hanno un'età superiore alla media: queste ultime rappresentano infatti la maggioranza dei lavoratori che registrano un PS inferiore a 3. Nel complesso, rispetto alla media nazionale, tra i lavoratori intervistati è stata riscontrata una percentuale di vedove oltre 4 volte superiore.²⁷¹

Tabella 39 Possession Score ed età media sulla base dello status familiare

Status familiare	Media PS	Età media
Single	6	22,8
Separata/o	4,3	33,5
Sposata/o	4,1	33,9
Vedova/o	2,8	49,1
Media complessiva	4,1	35,2

Fonte: elaborazione dell'autore

6.2 Mercato del lavoro e condizioni lavorative

Secondo uno studio della FAO del 2012, nonostante l'industria ortofrutticola 'sia stata criticata a livello globale per le conseguenze negative sui lavoratori agricoli (...) in Tanzania il settore è all'avanguardia in termini di adozione di buone pratiche e rispetto delle leggi sul lavoro (...) [ed inoltre] ha beneficiato delle azioni della Tanzania Plantation and Agricultural Workers' Union' (TPAWU), la più grande organizzazione sindacale dei lavoratori agricoli (FAO 2012:8). Lo studio ha affermato anche che 'la maggior parte della forza lavoro nel settore ortofrutticolo nella regione

²⁷¹ Secondo l'ultimo censimento governativo del 2012, le vedove rappresentano il 3% della popolazione (e circa il 6% di quella femminile). Tra i lavoratori intervistati, come notato in precedenza, questa percentuale è del 15%. Tra i lavoratori informali le vedove rappresentano il 23% degli intervistati.

di Arusha è stata contrattualizzata' (80%) e fa inoltre parte di una associazione sindacale (ibidem). Tuttavia, secondo quanto riscontrato in questa ricerca, le condizioni del lavoro nella produzione dei fagiolini, dei fiori e dei piselli variano fortemente a seconda della tipologia di lavoratori:²⁷² i lavoratori formali impiegati presso le aziende agricole estere godono di condizioni lavorative relativamente migliori rispetto ai lavoratori impiegati informalmente presso le stesse aziende o presso gli agricoltori tanzaniani.

I lavoratori formali

I lavoratori formali intervistati sono impiegati dalle aziende agricole estere con un contratto nel quale vengono specificate le condizioni di lavoro: tra queste, la durata del contratto, il numero di giorni lavorativi della settimana, gli orari di lavoro e la paga mensile. Le condizioni del lavoro nelle imprese agricole sono regolate dal Labour Institution Act del 2004, modificato in seguito nel 2007, 2010 e nel 2013. La legge del 2004 ha fissato un limite massimo di 12 ore di lavoro al giorno e un minimo di 24 ore di riposo settimanali. Inoltre, ha stabilito l'obbligo per il datore di lavoro di erogare una retribuzione oraria maggiorata – straordinari - dopo le 45 ore di lavoro settimanali e ha fissato un limite massimo di 50 ore settimanali di lavoro straordinario. I lavoratori salariati hanno anche diritto alla malattia retribuita, ai contributi pensionistici, alle ferie e alla buonuscita al termine del contratto. Le donne hanno inoltre diritto a 84 giorni di maternità retribuita ²⁷³ pagata al 100% dal National Social Security Fund (URT, 2010b). L'ultimo emendamento del 2013 - in vigore al momento della ricerca (2016) - ha innalzato il salario minimo in diversi settori dell'economia: il salario minimo in agricoltura è stato fissato a 100.000 scellini mensili.

Tutti gli agricoltori formali intervistati che hanno un contratto con le imprese agricole estere sono impiegati nella produzione dei fagiolini o dei fiori, lavorano 6 giorni alla settimana per 8 ore al giorno²⁷⁴ e percepiscono un salario mensile che varia tra 100.000 scellini – il minimo stabilito dalla legge – e 120.000 scellini (circa 45-55 dollari).²⁷⁵ Questi lavoratori formali hanno un'età media più bassa rispetto al totale dei lavoratori intervistati (27 anni contro 38 dei lavoratori informali): le imprese agricole preferiscono infatti assumere con un contratto “giovani donne in salute che siano

²⁷² Lo studio della FAO ha posto poca attenzione sui lavoratori impiegati su base informale sia dalle imprese agricole, sia dagli imprenditori e dai piccoli agricoltori tanzaniani.

²⁷³ 100 giorni in caso di più figli (URT 2010b).

²⁷⁴ Tranne il sabato, giorno in cui lavorano mezza giornata.

²⁷⁵ Per la stessa tipologia di lavoratore, l'azienda Kili Flair paga 100.000 scellini mensili, l'azienda Dekker Bruins 120.000 e l'azienda Hortanzia 117.000. I lavoratori che hanno mansioni più importanti, come ad esempio gli addetti alla sicurezza, sono pagati 120.000 da tutte e tre le aziende.

in grado di raccogliere i fagiolini e i fiori rapidamente e con delicatezza”.²⁷⁶ In media, questi lavoratori sono impiegati con un contratto presso le imprese estere da 4,5 anni.²⁷⁷

I lavoratori formali assunti dalle imprese agricole sono impiegati in diverse attività: la preparazione dei terreni, la semina, l'applicazione di insetticidi e fertilizzanti, la raccolta, la prima selezione dei prodotti e – nei casi in cui l'azienda agricola esporta direttamente – il confezionamento nelle pack house.²⁷⁸ Solo un'azienda su tre fornisce ai propri lavoratori il pasto gratuitamente.²⁷⁹ Nelle altre due aziende i lavoratori devono provvedere loro stessi al pranzo. Tutti i lavoratori formali hanno accesso ad un bagno con scarico nel posto di lavoro e in tutte le aziende è presente l'acqua corrente potabile. Tuttavia, diversi lavoratori intervistati (26%) hanno lamentato una difficoltà di accesso all'acqua potabile, soprattutto quando sono impegnati nella raccolta dei prodotti nei terreni aperti più distanti dagli uffici e dalle serre:²⁸⁰ i rubinetti dell'acqua sono infatti localizzati spesso nei pressi di questi ultimi. A nessuno di questi lavoratori viene offerto un servizio di trasporto per il luogo di lavoro: tutti i lavoratori intervistati raggiungono le imprese agricole estere in maniera autonoma.²⁸¹ Inoltre, nessuno dei lavoratori formali intervistati, nonostante la stipula di un contratto e il diritto garantito dalla legge, fa parte di un'associazione sindacale.²⁸² Durante un'intervista di gruppo una lavoratrice ha specificato che l'iscrizione ad organizzazioni sindacali 'ci è stata sconsigliata dalla stessa azienda e noi abbiamo seguito il consiglio, perché di persone in cerca di lavoro ce ne sono tante (...), la competizione è alta e non è difficile rimpiazzarci'.²⁸³ In ultimo, solo il 17% dei lavoratori intervistati sostiene di aver ricevuto una formazione sull'utilizzo dei fertilizzanti e degli insetticidi e sui comportamenti precauzionali da adottare dopo la loro applicazione nei terreni.²⁸⁴

²⁷⁶ Intervista manager Hortanzia.

²⁷⁷ Si riferisce agli anni passati dal primo impiego con un contratto.

²⁷⁸ Tra le tre aziende prese in considerazione, due (Kili Flair e Dekker Bruins) dispongono di centri per il confezionamento dei fiori, mentre una Hortanzia dispone di un centro per il confezionamento delle verdure (Okra), anche se i fagiolini vengono venduti alle aziende esportatrici Serengeti, Mara Farming e Proxi Fresh.

²⁷⁹ L'azienda Hortanzia.

²⁸⁰ Soprattutto nella raccolta dei fagiolini, i quali sono coltivati dalle aziende nei terreni aperti, a differenza dei fiori. Una lavoratrice ha precisato che 'quando si lavora nei terreni lontani dai rubinetti dell'acqua potabile, è sconsigliato perdere del tempo per arrivare nella zona degli uffici a dissetarsi'.

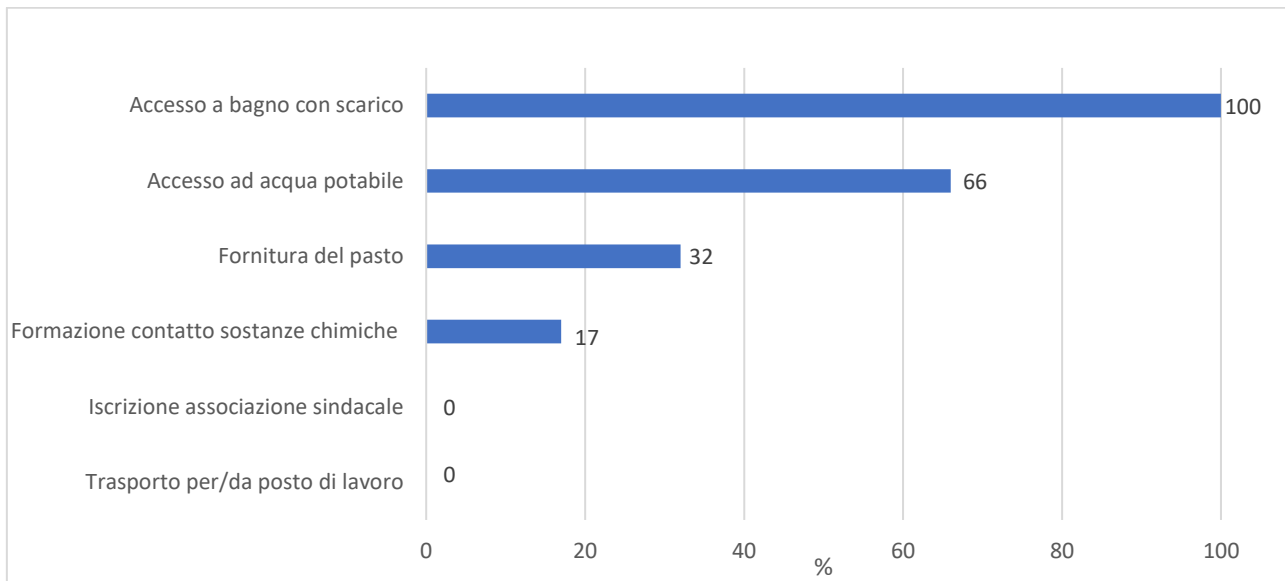
²⁸¹ Molti di essi utilizzano i dalla dalla, autobus privati locali.

²⁸² L'assenza di lavoratori che fanno parte di un sindacato si pone in contrasto con quanto riportato nello studio della FAO del 2012.

²⁸³ Lavoratrice formale impiegata dall'azienda Kili Flair durante intervista di gruppo.

²⁸⁴ Questa percentuale potrebbe risultare influenzata dal fatto che l'applicazione di fertilizzanti e insetticidi è un'attività svolta prevalentemente dagli uomini. Il campione è invece composto principalmente da donne. Tuttavia, anche le donne impiegate nella raccolta dei prodotti, nonostante non applichino direttamente i fertilizzanti e gli insetticidi, dovrebbero essere formate circa i comportamenti precauzionali da adottare durante le loro attività, in particolare nelle ore o nei giorni seguenti all'applicazione delle sostanze chimiche.

Figura 94 Condizioni di lavoro, lavoratori formali, %



I lavoratori informali

I lavoratori informali, come notato in precedenza, sono quelli che sono impiegati su base giornaliera, settimanale, stagionale o anche continuativa²⁸⁵ ma senza un contratto. I lavoratori informali, a differenza di quelli formali, non hanno alcuna copertura assicurativa in caso di infortunio, non dispongono di ferie, malattia e buonuscita, e non possono rivalersi a livello legale in caso di problemi con i datori di lavoro. In media, questi lavoratori partecipano al mercato del lavoro agricolo da 11,5 anni.

Sebbene alcuni dei lavoratori informali intervistati lavorino continuativamente per lo stesso agricoltore o per la stessa impresa, la maggioranza di essi cerca e trova impiego presso diversi datori di lavoro: molti lavorano infatti sia per le aziende estere, sia per gli agricoltori tanzaniani che si trovano lungo la strada A23²⁸⁶ o quelli che si trovano nei villaggi montani. I lavoratori informali sono impiegati soprattutto su base saltuaria nella raccolta dei fagiolini e dei piselli, sebbene siano coinvolti anche in altre attività e coltivazioni in diversi periodi dell'anno.²⁸⁷ Nessuno dei lavoratori

²⁸⁵ Per 'continuativa' – con riferimento ai lavoratori informali - si intende in assenza di un termine prefissato per la cessazione del rapporto lavorativo.

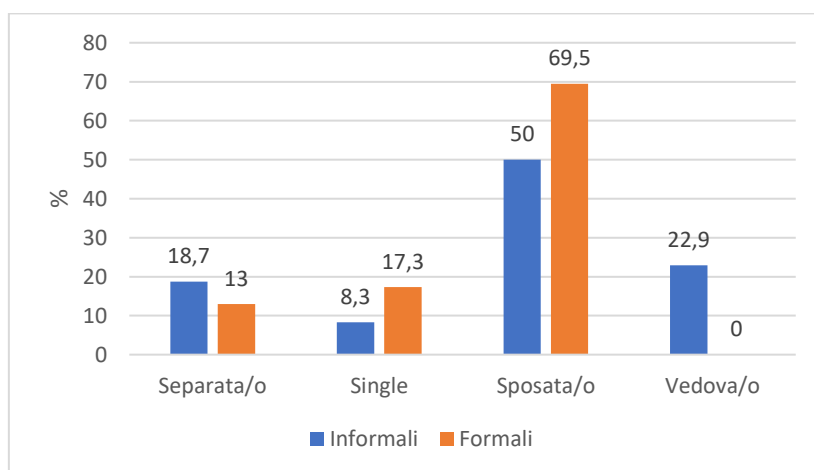
²⁸⁶ La Arusha-Himo Road, la quale collega la città di Moshi con quella di Arusha.

²⁸⁷ In particolare, nella produzione del mais, del caffè, dei pomodori, delle cipolle e dei cavoli. Sono stati considerati e intervistati solo i lavoratori che hanno lavorato nella produzione dei fagiolini, dei piselli o dei fiori negli ultimi 12 mesi.

informali che non sono impiegati presso le imprese estere ha accesso ad un bagno con scarico, ad acqua potabile gratuita o ad un pasto.

Rispetto ai lavoratori formali, come notato in precedenza, tra i lavoratori informali - in particolare tra quelli non permanenti - è stata riscontrata un'elevata presenza di donne vedove e di donne anziane. Mentre tra le lavoratrici formali impiegate presso le aziende estere non è stata riscontrata nessuna vedova, esse rappresentano circa il 23% dei lavoratori informali.

Figura 95 Status familiare, differenza tra lavoratori formali e informali



Fonte: elaborazione dell'autore

Le vedove sono infatti impiegate esclusivamente dagli imprenditori e dai piccoli agricoltori tanzaniani e sono maggiormente coinvolte nel lavoro non continuativo rispetto a quello permanente. In parte, questo riflette il rapporto spesso paternalistico tra i datori di lavoro tanzaniani e i lavoratori agricoli salariati. Una donna ha infatti precisato che “Kennedy [un imprenditore] è una persona rispettata, ci offre il lavoro e noi possiamo comprare da mangiare, (...) lui si occupa dei poveri facendoci lavorare’.²⁸⁸ Anche tra gli agricoltori che risiedono nei villaggi montani, l’assunzione di lavoratori agricoli è considerata come ‘un’opportunità di offrire un salario ai più poveri, una forma di assistenza per la comunità (...)’.²⁸⁹

Molti lavoratori informali che sono impiegati su base giornaliera dalle imprese agricole estere e dagli imprenditori tanzaniani²⁹⁰ risiedono nei villaggi o negli agglomerati di case non lontane dalla strada A23 e vengono reclutati attraverso degli ‘annunci’: i datori di lavoro comunicano ai lavoratori impiegati su base continuativa (sia lavoratori formali che informali) il loro bisogno di forza lavoro

²⁸⁸ Intervista a lavoratrice informale nei pressi di Usa River

²⁸⁹ Intervista di gruppo, villaggio di Singa Juu.

²⁹⁰ Soprattutto dagli imprenditori e dagli agricoltori che non vivono nei villaggi montani.

aggiuntiva, soprattutto nei giorni della raccolta dei prodotti.²⁹¹ A loro volta, questi lavoratori ‘spargono la voce’ nei rispettivi villaggi di residenza e, il mattino seguente, coloro che sono disponibili si presentano presso i terreni dell’azienda/agricoltore. Questi annunci avvengono due o tre volte alla settimana e, soprattutto alle aziende estere che non raccolgono i prodotti tutti i giorni,²⁹² permettono di assicurarsi la forza lavoro aggiuntiva necessaria per la raccolta senza dover stipulare dei contratti – e garantire i diritti stabiliti dalla legge - e pagare dei salari mensilmente.

Un altro canale di reclutamento dei lavoratori informali sono i loro punti di ritrovo lungo la strada A23, tra la città di Moshi e quella di Arusha, dove essi si riuniscono alle prime ore della mattina, soprattutto nei periodi dell’anno nei quali vengono piantati e prodotti in grandi quantità il mais, i pomodori e i fagiolini. Questi lavoratori risiedono spesso nei villaggi montani e scendono a piedi fino alla strada A23 – percorrendo anche numerosi chilometri - muniti di zappa al seguito, nella speranza che qualche datore di lavoro – soprattutto imprenditori tanzaniani - passi a reclutarli.²⁹³ Solo una parte delle persone che si riuniscono ogni giorno in questi ‘punti nevralgici’ trovano lavoro: molti di essi, dopo aver atteso anche diverse ore, tornano infatti nei propri villaggi senza che siano stati impiegati e che abbiano quindi guadagnato del denaro. Di conseguenza, si evince quanto già emerso nel capitolo precedente circa l’ampia disponibilità di lavoratori agricoli salariati: l’offerta di lavoratori nel mercato del lavoro informale è superiore rispetto alla domanda da parte delle imprese agricole e degli agricoltori tanzaniani.

Un ultimo canale di reclutamento dei lavoratori informali – diffuso soprattutto tra gli agricoltori che risiedono nelle zone al di sopra dei 1.200 metri - sono i villaggi montani stessi, sia quelli dove vengono coltivati i ‘nuovi prodotti’ d’esportazione, sia quelli limitrofi. Anche in questo caso gli agricoltori che appartengono ai gruppi formali ‘annunciano’ la necessità di forza lavoro retribuita: in questo modo, “tramite amici, parenti e conoscenti, la voce si sparge all’interno del villaggio e nei villaggi vicini e numerosi lavoratori accorrono il giorno seguente per raccogliere i fagiolini e i piselli in quanto hanno bisogno di denaro liquido”.²⁹⁴

²⁹¹ La raccolta dei prodotti avviene due, tre o tutti i giorni della settimana, a seconda della tipologia di produttore, della grandezza dei terreni messi a produzione e del sistema produttivo adottato.

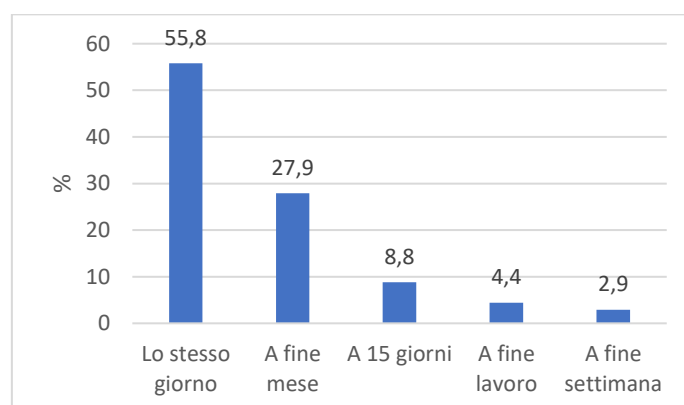
²⁹² Solo l’azienda Hortanzia raccoglie i fagiolini tutti i giorni. Le altre raccolgono i fagiolini per 3 giorni alla settimana. A differenza degli imprenditori e dei piccoli agricoltori tanzaniani, queste aziende sarebbero altrimenti obbligate ad assumere i lavoratori con un contratto.

²⁹³ Questi lavoratori vengono impiegati principalmente nella preparazione dei terreni, nella semina e nella raccolta del mais, dei pomodori e dei fagiolini. Sono stati intervistati solo i lavoratori che hanno dichiarato di aver lavorato nella produzione dei fagiolini o dei piselli.

²⁹⁴ Intervista, agricoltore del villaggio di Singa juu, durante intervista di gruppo.

L'ultimo emendamento del 2013 al Labour Regulation Act del 2004 ha stabilito un minimo salariale di circa 5.000 scellini al giorno per 8 ore di lavoro: tuttavia, raramente questa soglia viene rispettata, soprattutto quando i lavoratori informali vengono impiegati per la raccolta dei prodotti. L'ammontare e le modalità della retribuzione dei lavoratori informali varia in base al tipo di rapporto lavorativo con il datore di lavoro (se 'continuativo' o 'occasionale'), al prodotto coltivato dal datore di lavoro e al tipo di mansione per la quale sono stati assunti. I lavoratori informali intervistati vengono retribuiti nella maggioranza dei casi (55%) al termine della giornata lavorativa,²⁹⁵ circa il 28% di essi viene retribuito mensilmente,²⁹⁶ il 9% viene retribuito ogni due settimane, il 4,5% viene retribuito al termine del lavoro assegnato²⁹⁷ e il 3% viene retribuito settimanalmente.

Figura 96 Modalità di retribuzione dei lavoratori informali



Fonte: elaborazione dell'autore

Le attività di semina, di preparazione dei terreni e di applicazione dei fertilizzanti e degli insetticidi vedono coinvolti soprattutto gli uomini e vengono generalmente retribuite a giornata, soprattutto dagli agricoltori che non utilizzano forza lavoro 'continuativa' nei propri terreni.²⁹⁸ Al contrario, le attività di raccolta dei fagiolini e dei piselli – nelle quali sono impiegati la grande maggioranza dei lavoratori informali, sia dalle imprese agricole estere, sia dai produttori tanzaniani – sono retribuite a cottimo e vedono impiegate soprattutto le donne. Mentre le attività di semina, di preparazione dei terreni, di applicazione di fertilizzanti e insetticidi e di prima selezione del prodotto – fagiolini e piselli – vengono infatti retribuite ai lavoratori informali 'non permanenti' in media 3.000 - 5.000

²⁹⁵ Questi lavoratori informali sono soprattutto quelli impiegati giornalmente per la raccolta dei prodotti.

²⁹⁶ Questi lavoratori informali che vengono retribuiti mensilmente sono quelli impiegati su base continuativa dalle imprese agricole o dagli imprenditori tanzaniani, sebbene non abbiano un contratto. Spesso questi lavoratori sono impiegati nella selezione dei prodotti appena raccolti e nel collocamento dei prodotti nelle cassette che verranno in seguito consegnate alle aziende esportatrici.

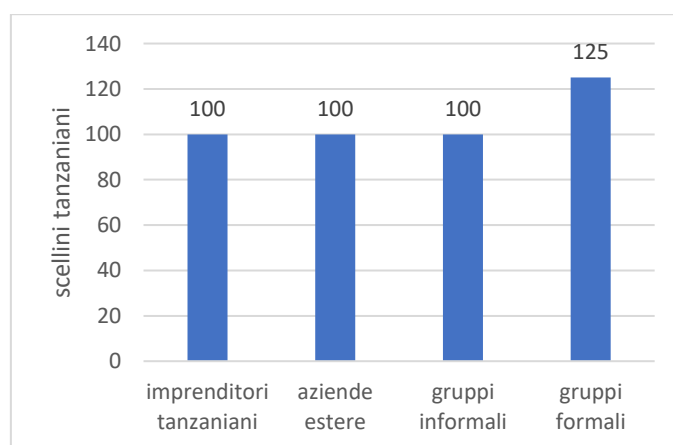
²⁹⁷ Questi lavoratori sono quelli assunti per un determinato compito, come ad esempio la preparazione dei terreni o la semina, che può richiedere diversi giorni di lavoro.

²⁹⁸ Quando invece gli agricoltori dispongono di lavoratori 'permanent', essi si occupano in genere di queste attività e la loro retribuzione è mensile.

scellini a giornata, i lavoratori impiegati nella raccolta di questi prodotti vengono retribuiti sulla base dei chili raccolti. Come notato in precedenza e nel precedente capitolo, l'introduzione delle nuove colture d'esportazione prodotte attraverso l'agricoltura a contratto – in particolare di quelle 'rapide' come i fagiolini e i piselli - ha determinato infatti non solo l'aumento della richiesta di forza lavoro, ma anche la 'femminizzazione' e la 'cottimizzazione' del lavoro agricolo. Una lavoratrice ha spiegato che "io e mio marito siamo senza terra (...) abbiamo le nostre braccia per lavorare la terra degli altri (...) ma alla fine quella che lavora di più sono io, perché a lui fanno solo seminare e applicare i fertilizzanti ai fagiolini, ma sono attività poco frequenti (...) [i datori di lavoro] non vogliono gli uomini a raccogliere i fagiolini (...) la raccolta dei fagiolini è una cosa da donna!".²⁹⁹

Le lavoratrici impiegate nella raccolta dei fagiolini e dei piselli vengono retribuite tra un minimo di 100 scellini per ogni chilo raccolto (dagli agricoltori e dalle imprese agricole estere localizzati nei pressi della strada A23) e un massimo di 200 scellini (dagli agricoltori localizzati nei villaggi montani più distanti dalla stessa strada). Nelle zone 'intermedie' tra i 900 e i 1.200 metri – dove si trovano le imprese agricole, gli imprenditori tanzaniani e i gruppi informali di produttori – il costo del lavoro è più basso a causa dell'ampia disponibilità di lavoratori agricoli. In queste zone si sono infatti stanziati i lavoratori migranti provenienti dalle regioni vicine, contribuendo in questo modo ad aumentare l'offerta di forza lavoro salariata. Nelle zone montane sopra i 1.200 metri, in particolare nei villaggi più lontani dalla strada A23, il costo del lavoro è più alto, sebbene gli agricoltori non abbiano difficoltà nel trovare lavoratori agricoli salariati.³⁰⁰

Figura 97 Scellini pagati per chilo raccolto a seconda della tipologia di datore di lavoro, media



Fonte: elaborazione dell'autore

²⁹⁹ Intervista, lavoratrice informale nei pressi dell'azienda Hortanzia.

³⁰⁰ La differenza nel costo del lavoro dipende dalla maggiore disponibilità di lavoratori agricoli nelle zone 'intermedie'. Inoltre, nei villaggi montani una quota elevata dei lavoratori proviene da villaggi distanti diversi chilometri dal luogo di lavoro e devono spesso sostenere il costo del trasporto.

La cottimizzazione del lavoro agricolo informale ha portato dei modesti vantaggi economici per le donne più giovani e in salute - a costo di un maggior carico di lavoro³⁰¹ - e degli svantaggi per le donne più anziane e deboli. La retribuzione a cottimo risulta infatti particolarmente penalizzante per queste ultime, le quali vengono escluse dalla partecipazione ai mercati del lavoro oppure, quando sono coinvolte, ottengono redditi sensibilmente inferiori alle prime. Ad esempio, una lavoratrice vedova e anziana (77 anni), ha affermato che non riesce a raccogliere molti chili di fagiolini al giorno e, per questa ragione, l'imprenditore che le dava lavoro ha deciso di non impiegarla più.³⁰² Un'altra lavoratrice, anch'essa anziana e vedova (66 anni), ha riferito invece che il proprio datore di lavoro – un altro imprenditore tanzaniano – ha iniziato a impiegarla nella selezione del prodotto anziché nella raccolta – la prima è un'attività meno faticosa e pagata a giornata anziché a chili raccolti - perché "mi conosce da tanti anni e sa che mi servono i soldi". In ultimo, una giovane lavoratrice ha affermato che il suo reddito giornaliero con la retribuzione a cottimo è cresciuto di "qualche centinaio di scellini al giorno"³⁰³, ma di "essere svenuta nel campo dopo tante ore di fila passate a raccogliere i fagiolini (...) da qualche giorno mi sentivo debole e stanca, ma avevo bisogno dei soldi e dovevo raccogliere quanti più chili possibile (...) perché più raccogli e più guadagni".³⁰⁴

Oltre alla femminizzazione e alla cottimizzazione del lavoro agricolo, lo sviluppo dell'orticoltura nelle aree del Monte Meru e del Monte Kilimanjaro ha determinato anche un cambiamento nelle strategie migratorie dei più poveri nelle regioni limitrofe. Mentre la partecipazione dei lavoratori migranti al mercato del lavoro agricolo nei distretti di Meru e Moshi non rappresenta una novità, è interessante notare come i lavoratori intervistati che provengono da altre regioni si siano stabiliti in queste aree senza fare ritorno nelle proprie zone di origine. Con lo sviluppo dell'industria ortofrutticola, che ha provocato non solo l'aumento della domanda di forza lavoro, ma ha anche generato una relativa continuità di impiego nel corso dell'anno grazie all'aumento della produzione dei fagiolini e alla presenza delle pack house, sono cambiate le modalità e la frequenza della partecipazione al mercato del lavoro agricolo da parte dei lavoratori migranti. L'industria ortofrutticola richiede infatti un elevato numero di lavoratori per ettaro coltivato durante tutto l'anno:

³⁰¹ 'Quando raccoglievo i cavoli facevo delle pause, ma adesso non posso fermarmi un attimo perché i fagiolini vanno raccolti in fretta altrimenti si deperiscono e soprattutto perché alla fine della giornata, più chili avrò raccolto e più mi pagheranno'. Intervista a lavoratrice presso un imprenditore tanzaniano.

³⁰² Questa lavoratrice è stata intervistata assieme ad altre nei pressi di Boma Ng'ombe, dove ogni mattina si riuniscono coloro che cercano un lavoro.

³⁰³ Un euro corrisponde a circa 2.500 scellini.

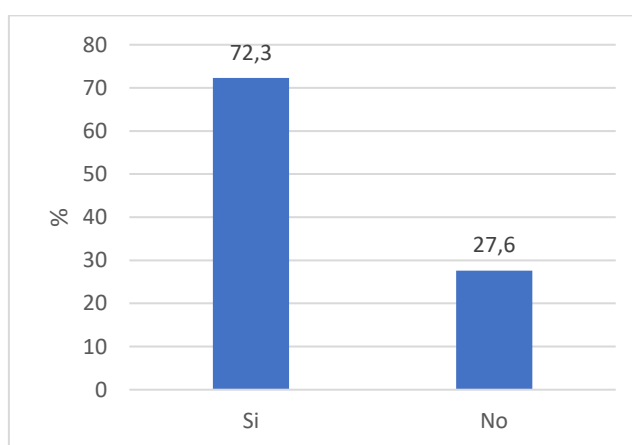
³⁰⁴ Interviste presso l'incrocio tra la strada A23 e quella per Machame, non lontano dall'azienda Kili Flair.

questo ha spinto i lavoratori migranti intervistati a stabilirsi nei distretti di Meru, Moshi e Arusha e ha ridotto l'afflusso di migranti stagionali.³⁰⁵

Problemi nel lavoro agricolo salariato

Ai lavoratori agricoli è stato chiesto se avessero incontrato dei problemi con i propri datori di lavoro e, in caso affermativo, di specificarne la tipologia.³⁰⁶ Nel complesso, il 72% dei lavoratori intervistati ha dichiarato di aver incontrato dei problemi nel corso degli ultimi 12 mesi, senza sostanziali differenze tra i lavoratori formali e quelli informali.

Figura 98 Esperienza di problemi con datori di lavoro



Fonte: elaborazione dell'autore

Le tipologie di problemi che sono state indicate dagli agricoltori intervistati riguardano principalmente tre aspetti: il ritardo del pagamento, le condizioni lavorative e il mancato pagamento del lavoro svolto. La frequenza e l'intensità di queste problematiche variano a seconda della tipologia di lavoratori intervistati. Mentre i lavoratori formali indicano come problemi principali il ritardo dei pagamenti e (in misura inferiore) le condizioni lavorative, oltre la metà dei lavoratori informali sostiene di aver incontrato dei problemi relativi anche al mancato pagamento del lavoro svolto.

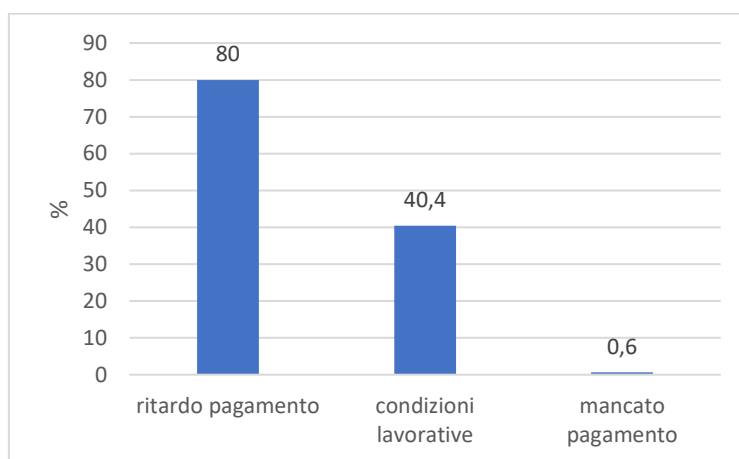
La grande maggioranza (80%) dei lavoratori impiegati con un contratto presso le imprese agricole vorrebbe infatti che i pagamenti fossero più puntuali: anche se i contratti stabiliscono che i salari dovrebbero essere pagati nei primi giorni del mese successivo a quello lavorato, le aziende ritardano

³⁰⁵ Mentre per decenni -sin dai tempi coloniali – nelle zone fertili dei distretti di Meru e Moshi giungevano migliaia di migranti stagionali a lavorare nella raccolta del caffè, del mais e del grano, i quali al termine della stagione della raccolta facevano ritorno nei propri villaggi, lo sviluppo dell'industria ortofrutticola ha contribuito quindi ad alimentare i processi di emigrazione non stagionale.

³⁰⁶ Ai lavoratori è stato chiesto di indicare fino ad un massimo di tre problemi.

spesso i pagamenti fino ad un periodo di due settimane. La seconda problematica affrontata con maggiore frequenza dai lavoratori impiegati con un contratto è relativa alle condizioni lavorative: circa il 40% di essi ha infatti indicato come problemi principali delle questioni relative all'eccessivo carico di lavoro, alla mancata fornitura di un servizio di trasporto da/per il luogo di lavoro, alla difficoltà di accesso all'acqua potabile, alla mancata fornitura del pasto o alla mancata fornitura di divise da lavoro.³⁰⁷

Figura 99 Problemi incontrati negli ultimi 12 mesi dai lavoratori formali



Fonte: elaborazione dell'autore

Tra i lavoratori informali solamente il 15% ha affermato di aver affrontato dei problemi in relazione alle condizioni lavorative. Come notato in precedenza, tuttavia, la bassa percentuale di lavoratori informali che individuano le condizioni lavorative come una delle principali difficoltà del lavoro agricolo salariato non significa che questi ultimi abbiano delle migliori condizioni del lavoro rispetto ai lavoratori formali, ma è piuttosto dovuta al fatto che, al contrario di questi ultimi, le loro priorità riguardano prima di tutto il reddito. Anche la grande maggioranza dei lavoratori informali (84%) ha indicato il ritardo dei pagamenti come uno dei problemi principali del lavoro agricolo salariato. Rispetto ai lavoratori formali, i lavoratori informali vengono pagati con un ritardo più marcato: nonostante gli accordi coi datori di lavoro, soprattutto per le attività di raccolta dei prodotti, prevedano il pagamento al termine della giornata lavorativa, i ritardi dei pagamenti dei salari di questi lavoratori possono protrarsi fino a diverse settimane o mesi.³⁰⁸ La ragione alla base del ritardo dei pagamenti dei lavoratori agricoli informali risiede a sua volta nei ritardi dei pagamenti da parte delle aziende esportatrici ai produttori: una lavoratrice ha persino tentato senza successo di andare

³⁰⁷ Queste problematiche sono state tutte inserite nella categoria 'condizioni lavorative'.

³⁰⁸ Interviste di gruppo presso l'area di Boma Ng'ombe, presso l'incrocio della strada A23 con quella per Machame e presso l'area di Usa River.

lei stessa presso la sede dell'azienda Serengeti per sollecitare il pagamento dell'agricoltore con cui era in debito, il quale “continuava a non pagarmi per il lavoro svolto dicendomi che stava aspettando il pagamento per i fagiolini consegnati un mese fa (...), ho dovuto aspettare più di un mese prima di ricevere 15.000 scellini”.³⁰⁹

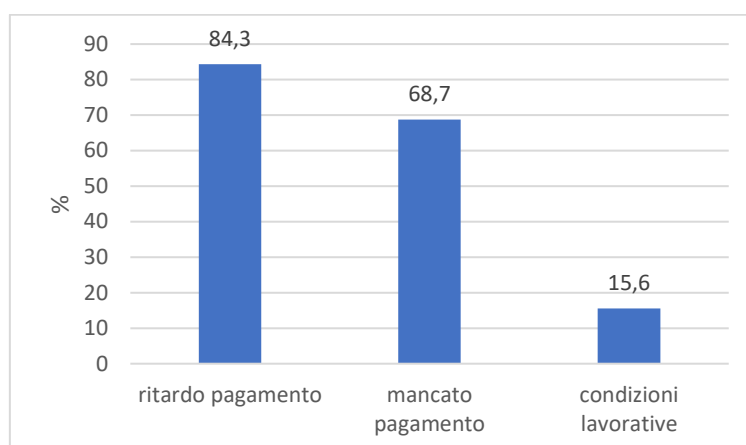
Il secondo problema indicato con maggiore frequenza dai lavoratori informali riguarda il mancato pagamento della prestazione lavorativa: a differenza dei lavoratori formali impiegati presso le aziende estere, circa il 68% di quelli informali ha indicato infatti di non essere stato pagato per il lavoro svolto almeno una volta negli ultimi 12 mesi. Il mancato pagamento del lavoro svolto si verifica principalmente a causa dell'elevato tasso di rigetto dei prodotti consegnati dai produttori alle aziende esportatrici. Durante una discussione di gruppo, una lavoratrice ha affermato che “Jonathan [un agricoltore che fa parte di un gruppo informale] non mi ha pagato sostenendo che Serengeti lo ha ingannato (...) [Serengeti] ha pagato solo una piccola parte dei chili raccolti e consegnati, così Jonathan non aveva i soldi per pagarci per intero”.³¹⁰ In altre parole, una parte degli agricoltori, quando si trovano nella condizione di aver ottenuto un reddito minimo o nullo dalla vendita dei fagiolini o di piselli non riescono a retribuire i propri lavoratori: una lavoratrice ha affermato di essere stata “tre mesi a chiedere i soldi che mi spettavano” e di essere stata in seguito compensata con del mais. I lavoratori agricoli informali, i quali rappresentano i più poveri non solo tra i lavoratori intervistati, ma anche nella più ampia popolazione rurale, scontano in questo modo i rapporti di potere squilibrati all'interno delle nuove filiere ortofrutticole globali. I supermercati e i grandi distributori europei impongono de facto le loro condizioni lungo tutta la filiera e i rischi della produzione vengono riversati dalle aziende esportatrici sui produttori – specificando i tempi e le modalità della coltivazione dei prodotti e, soprattutto, selezionando solo una quota della produzione senza pagare lo scarto agli agricoltori. A loro volta, gli agricoltori – costretti o meno - possono riversare (o ‘condividere’) le perdite verso l'ultimo, più debole e meno visibile anello della filiera, ritardando o addirittura non effettuando i pagamenti ai propri lavoratori a cottimo. Come sostenuto da un informatore chiave di questa ricerca, i lavoratori agricoli informali sono spesso “l'anello invisibile della filiera sporca dei fagiolini”.³¹¹

³⁰⁹ Intervista, lavoratrice presso un imprenditore nelle vicinanze di Usa River.

³¹⁰ Intervista, lavoratrice presso un imprenditore nelle vicinanze di Shangarai.

³¹¹ Intervista ad un informatore chiave che preferisce mantenere l'anonimato.

Figura 100 Problemi incontrati negli ultimi 12 mesi dai lavoratori informali



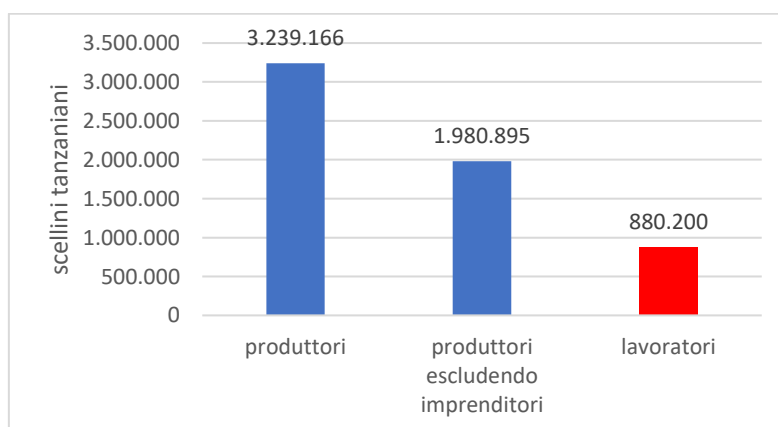
Fonte: elaborazione dell'autore

6.3 Reddito, disuguaglianze e *deagrarianisation*

Reddito da lavoro agricolo e disuguaglianze

Come per gli agricoltori analizzati nel capitolo precedente, anche ai lavoratori agricoli salariati è stato chiesto di stimare il proprio reddito. In media i lavoratori agricoli ottengono un reddito di 880.200 scellini all'anno: questa cifra corrisponde a circa un quarto del reddito medio ottenuto dagli agricoltori a contratto (3.239.166 scellini). Tenendo in considerazione solo i piccoli agricoltori³¹² ed escludendo dunque gli imprenditori, il reddito medio dei lavoratori salariati ammonta a meno della metà del reddito ottenuto dagli agricoltori a contratto (1.980.895 scellini).

Figura 101 Reddito medio agricoltori e lavoratori agricoli salariati



Fonte: elaborazione dell'autore

³¹² Considerando quindi solo gli agricoltori che appartengono ai gruppi formali e quelli che appartengono ai gruppi informali.

I redditi ottenuti dai lavoratori agricoli salariati, tuttavia, variano sensibilmente in base alla tipologia di lavoratore: i lavoratori impiegati con un contratto presso le imprese agricole ottengono redditi sensibilmente superiori rispetto ai lavoratori informali retribuiti a giornata o a cottimo. Come già notato in precedenza, i lavoratori formali guadagnano tra 100.000 e 120.000 scellini mensili: in media, questi lavoratori ottengono 1.340.347 scellini all'anno dal lavoro agricolo salariato, con un minimo di 1.200.000 ed un massimo di 1.440.000 scellini. Il reddito annuale ottenuto da questi lavoratori non differisce di molto dal reddito medio ottenuto dagli agricoltori che appartengono ai gruppi formali (circa 1.800.000 scellini). Rispetto agli agricoltori a contratto che nel precedente capitolo sono stati classificati sulla base del loro status economico come 'relativamente poveri' e come 'i più poveri', questi lavoratori ottengono redditi simili o superiori. Inoltre, i redditi individuali dei lavoratori formali sono maggiori rispetto alla soglia di povertà individuale indicata dal governo tanzaniano (1.340.347 scellini all'anno contro 437.784).³¹³ Anche quando il lavoro salariato di un solo membro costituisce l'unica o la principale fonte di reddito, le famiglie di questi lavoratori ottengono redditi (di poco) superiori alla soglia di povertà. D'altra parte, i lavoratori informali ottengono in media circa 650.000 scellini all'anno, con minimo di 168.000 scellini ed un massimo di circa 1.400.000.³¹⁴ Il reddito medio di questi ultimi lavoratori ammonta a circa un terzo del reddito ottenuto dai piccoli agricoltori ed è inferiore rispetto anche a quello degli agricoltori che nel precedente capitolo sono stati identificati come i 'più poveri'.³¹⁵ Rispetto alla soglia di povertà individuale, i redditi medi dei lavoratori informali sono solo di poco superiori (650.000 scellini annuali contro 437.784): quando il lavoro salariato di un solo membro costituisce la principale fonte di reddito, le famiglie di questi lavoratori ottengono redditi di molto inferiori alla soglia di povertà.³¹⁶

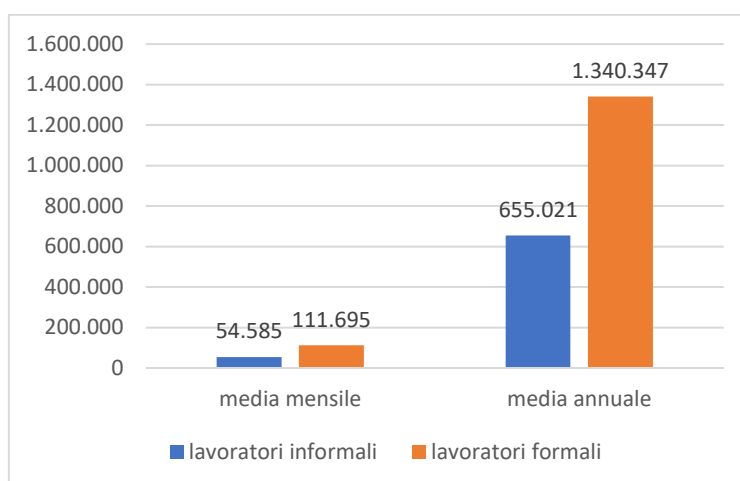
³¹³ L'ultima soglia di povertà è stata calcolata nel 2011 (URT 2014).

³¹⁴ Questa cifra è stata calcolata moltiplicando il reddito giornaliero con il numero di giorni lavorati per ogni mese. Il risultato è stato moltiplicato per i mesi in cui i lavoratori hanno dichiarato di trovare lavoro (durante i mesi della stagione delle piogge, ad esempio, i lavoratori informali 'non permanenti' non trovano impiego).

³¹⁵ Gli agricoltori 'più poveri' ottengono infatti un reddito di circa 750.000 scellini all'anno.

³¹⁶ Ad esempio, una famiglia di quattro persone avrebbe bisogno di 1.751.136 scellini all'anno per uscire dalla soglia di povertà (dato ottenuto moltiplicando la soglia di povertà individuale indicata dal governo per il numero dei membri della famiglia).

Figura 102 Reddito medio, lavoratori informali e informali



Fonte: elaborazione dell'autore

Tabella 40 Reddito medio, minimo e massimo e PS, lavoratori formali e informali

	Reddito Minimo	Reddito Massimo	Reddito Medio	Possession score
Lavoratori informali	168.000	1.350.000	655.021	3,6
Lavoratori formali	1.200.000	1.440.000	1.340.347	5,3
Totale/media campione	168.000	1.440.000	880.200	4,1

Fonte: elaborazione dell'autore

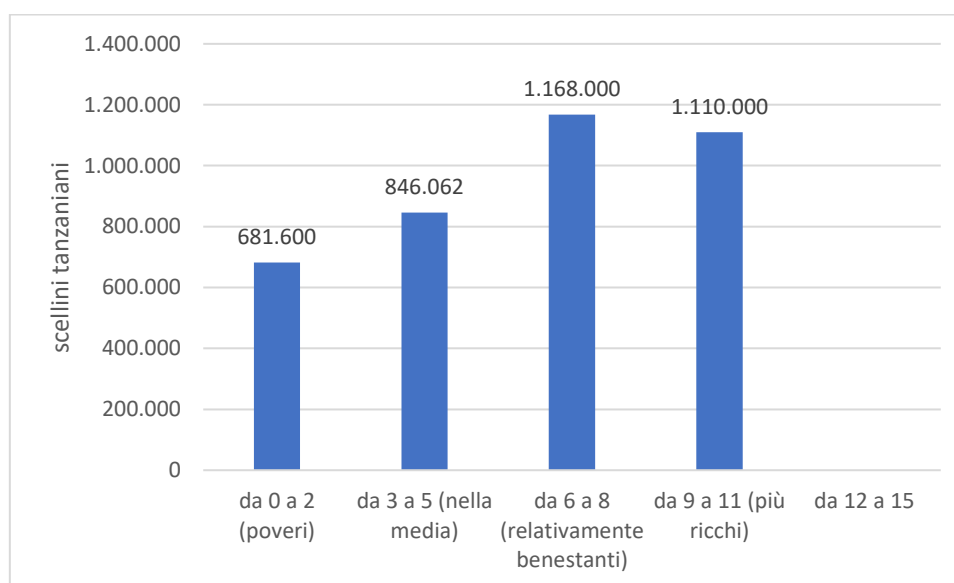
La differenza nei livelli di reddito tra le due tipologie di lavoratori dipende dal fatto che i lavoratori informali trovano impiego per meno giorni rispetto ai lavoratori formali impiegati con un contratto. I lavoratori informali trovano infatti impiego solo per alcuni giorni della settimana e, inoltre, nel corso dell'anno alcuni di essi incorrono in periodi senza lavorare lunghi settimane o anche mesi (quelli in cui vi è una minore produzione dei fagiolini, dei piselli, del mais, dei pomodori e delle altre verdure 'rapide' ad alto utilizzo di forza lavoro, in particolare durante la stagione delle piogge). In media, i lavoratori informali trovano impiego solo 4 giorni alla settimana, guadagnando 4.600 scellini al giorno, con un minimo di 2.500 scellini (circa 1 euro) e un massimo di 7.000: questa sensibile variazione dipende dai chili che ogni lavoratore riesce a raccogliere al termine della giornata lavorativa.³¹⁷

Anche calcolando i livelli di reddito sulla base dello status socioeconomico (possession score), è possibile notare come i redditi dei lavoratori più benestanti, i quali, come notato in precedenza,

³¹⁷ Un lavoratore può raccogliere ad esempio tra i 25 e i 60 chili al giorno di fagiolini e ottenere in questo modo tra 2.500 e 6.000 scellini.

coincidono con i lavoratori formali impiegati con un contratto presso le imprese agricole, siano notevolmente più elevati rispetto a quelli dei lavoratori meno benestanti. I lavoratori che hanno un Possession Score compreso tra 0 e 2 ottengono un reddito medio annuale di circa 680.000 scellini, quelli che hanno un PS tra 3 e 5 ottengono un reddito medio di 846.000 scellini, quelli che hanno un PS tra 6 e 8 e quelli che hanno un PS pari a 9 ottengono un reddito medio di circa 1.100.000 scellini.

Figura 103 Reddito medio annuale sulla base del Possession Score



Fonte: elaborazione dell'autore

Infine, confrontando i redditi ottenuti dal lavoro agricolo con lo status familiare e l'età è possibile notare come, tra i lavoratori informali, i più anziani -e in particolare le vedove- siano quelli che ottengono i redditi più bassi. Le vedove hanno infatti non solo un PS score inferiore alla media riscontrata tra i lavoratori agricoli intervistati, ma anche dei redditi notevolmente inferiori: rispetto ad una media di circa 880.000 scellini riscontrata tra tutti i lavoratori intervistati e di circa 655.000 tra i soli lavoratori informali, le vedove ottengono 469.000 scellini dal lavoro agricolo salariato.

Tabella 41 Reddito medio e Possession Score sulla base dello status familiare

Status Familiare	Reddito medio	Possession Score
Single	1.296.000	6
Sposato/a	949.282	4,1
Separato/a	755.000	4,3
Vedovo/a	469.454	2,8
Media complessiva	880.200	4,1

Fonte: elaborazione dell'autore

Da un lato, le lavoratrici più anziane e le vedove ottengono infatti un reddito giornaliero più basso rispetto alle stesse lavoratrici informali più giovani, a causa della minore quantità di prodotto che riescono a raccogliere durante la giornata lavorativa. Dall'altra, esse riescono a trovare un impiego con minore frequenza rispetto alle giovani donne che partecipano allo stesso mercato del lavoro informale. Molto spesso, ad esempio, le lavoratrici più anziane sono quelle che rimangono più a lungo nei luoghi di ritrovo dei lavoratori informali lungo la strada A32 ad aspettare che qualche datore di lavoro le assuma a giornata, e sono quelle che più frequentemente tornano nei propri villaggi senza aver incontrato un lavoro.³¹⁸ Le vedove e le lavoratrici più anziane trovano lavoro soprattutto durante l'alta stagione dell'orticoltura (nel periodo di maggior richiesta di forza lavoro da parte degli agricoltori tanzaniani): nel corso dell'anno le vedove affrontano in media 3,5 mesi consecutivi senza lavorare, mentre le altre lavoratrici 2,3 mesi. In media, queste ultime incontrano un lavoro per 4,2 giorni a settimana e per 165 giorni nel corso dell'anno, mentre le vedove incontrano lavoro per 3,6 giorni a settimana e per 122 giorni all'anno.³¹⁹ All'interno del mercato del lavoro informale 'cottimizzato', come notato in precedenza, le donne anziane e meno in salute sono infatti meno 'appetibili' per i datori di lavoro.

Tabella 42 Frequenza di partecipazione al mercato del lavoro agricolo sulla base dello status familiare

Status Familiare	Giorni di lavoro a settimana	Giorni di lavoro al mese	Giorni di lavoro all'anno	Mesi continuativi senza lavoro
Non vedove	4,2	16,8	162,96	2,3
Vedove	3,6	14,4	122,4	3,5

Fonte: elaborazione dell'autore

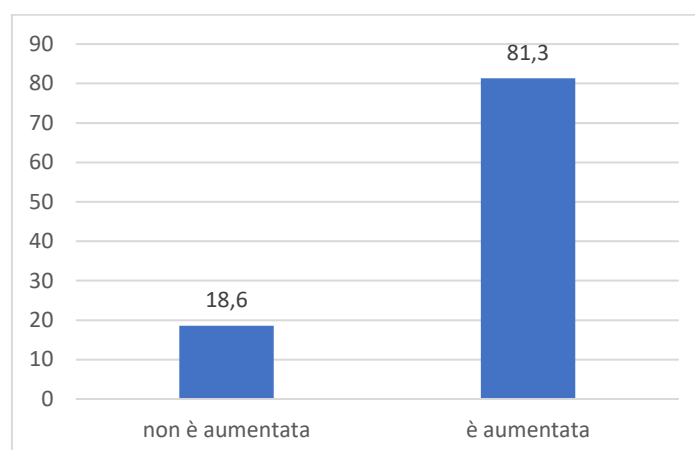
Opinione dei lavoratori sull'andamento del reddito da lavoro salariato

La grande maggioranza dei lavoratori intervistati (81,3%) ritiene che negli ultimi 10 anni, a causa dell'introduzione delle nuove colture da esportazione, sia aumentata la richiesta di forza lavoro da parte degli agricoltori tanzaniani e delle imprese agricole estere.

³¹⁸ Questo è stato notato osservando per diversi giorni e in ore diverse i punti di ritrovo lungo la strada a 23. Una prima visita veniva fatta alle 7 del mattino, una seconda alle 10 e una terza alle 13. Nel primo pomeriggio, se non venivano reclutati, i lavoratori facevano ritorno presso i propri villaggi.

³¹⁹ Questa cifra si riferisce ad un periodo di 12 mesi e comprende i mesi in cui non incontrano lavoro (l'ammontare dei giorni di lavoro all'anno è stato diviso per 12 mesi).

Figura 104 Opinione sulla domanda di forza lavoro nell'industria ortofrutticola



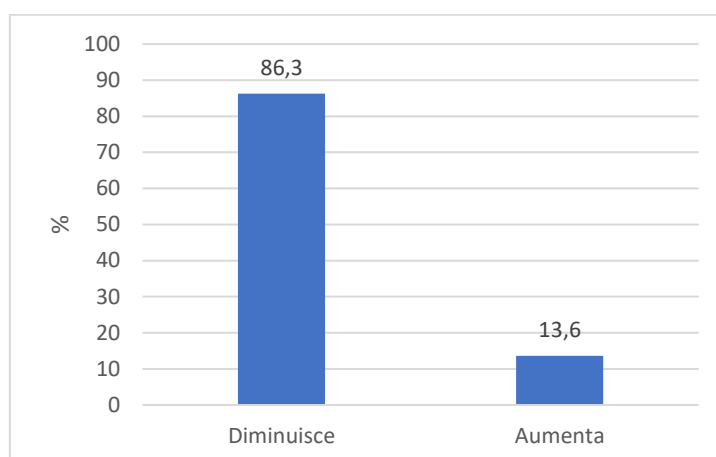
Fonte: elaborazione dell'autore

Tuttavia, mentre negli ultimi anni i salari dei lavoratori formali impiegati nelle imprese agricole estere sono aumentati grazie all'innalzamento del salario minimo per i lavoratori agricoli impiegati con un contratto,³²⁰ i salari dei lavoratori informali, secondo la loro opinione, sono diminuiti. I lavoratori formali impiegati presso le imprese agricole sostengono che il lavoro salariato offre la possibilità di “essere orgogliose di quello che facciamo” e di “acquistare beni che prima non potevamo permetterci”. Grazie al salario di circa 100.000 scellini al mese, queste lavoratrici riescono a “mandare i propri figli ad una scuola decente” e si sentono inoltre “indipendenti dalla famiglia”:³²¹ molte di esse hanno infatti per prima volta avuto un salario proprio, anche se in numerosi casi una parte di questo viene messo a disposizione della famiglia. Dal momento dell'impiego presso le imprese agricole (in media 4,5 anni), la grande maggioranza dei lavoratori formali intervistati (87%) ritiene infatti che il proprio reddito sia aumentato. D'altra parte, nonostante l'aumento della domanda di forza lavoro salariata nell'industria ortofrutticola, la grande maggioranza dei lavoratori informali (86%) ritiene al contrario che il loro reddito sia diminuito nel corso degli ultimi 10 anni.

³²⁰ Il salario minimo in agricoltura è stato innalzato nel 2007, nel 2010 e nel 2013. Nel 2013 è stato innalzato da circa 70.000 a 100.000.

³²¹ Lavoratrice informale durante un'intervista di gruppo nei pressi di Usa River.

Figura 105 Opinione sull'andamento del reddito agricolo tra i lavoratori informali



Fonte: elaborazione dell'autore

Secondo i lavoratori informali, infatti, “ci sono sempre più persone che cercano un impiego perché hanno bisogno di denaro (...), quindi è diventato più difficile incontrare lavoro e ci pagano anche di meno perché sanno che possono trovare facilmente qualcuno disposto a lavorare per pochi soldi”.³²² La maggiore disponibilità di lavoratori salariati, a sua volta, è dovuta principalmente al marcato processo di *deagrarianisation* che sta interessando una parte della popolazione rurale, per quale le attività agricole non costituiscono più una fonte di reddito. Da un lato, sempre più famiglie, pur avendo a disposizione (minuscoli) appezzamenti di terra, devono vendere il proprio lavoro per ottenere del reddito, in quanto non hanno le risorse e gli strumenti per ottenere profitti dalla produzione agricola. Dall'altro, un numero sempre crescente di famiglie non ha accesso alla terra: tra i lavoratori intervistati, come notato in precedenza, circa il 60% non possiede infatti alcun appezzamento di terra.

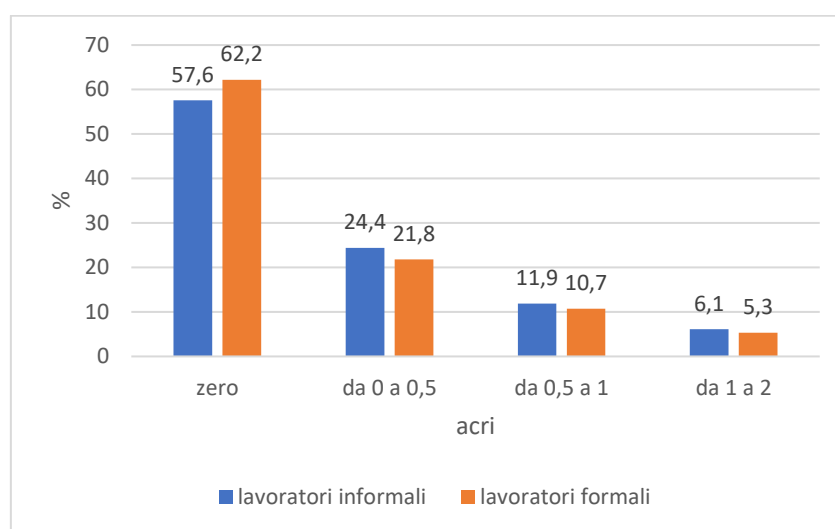
Deagrarianisation

La quasi totalità dei lavoratori agricoli fa parte di nuclei familiari che ottengono il proprio reddito solamente dal lavoro salariato e da altre attività informali extra-agricole: solo il 40% dei lavoratori intervistati possiede degli appezzamenti di terra per la produzione agricola, senza notevoli differenze tra i lavoratori formali e i lavoratori informali. Inoltre, i lavoratori che possiedono degli appezzamenti di terra solo in rari casi ottengono del reddito dalla produzione agricola: la maggioranza di essi non vende infatti i prodotti coltivati sul mercato, ma produce esclusivamente colture alimentari per il consumo domestico. Circa il 90% di questi lavoratori che possiedono dei

³²² Intervista, lavoratrice informale nei pressi di Usa River.

terreni ha ottenuto la terra per via ereditaria: solo sette lavoratori – tutti impiegati presso le aziende estere – hanno acquistato o affittano degli appezzamenti di terra.³²³ Le dimensioni dei terreni posseduti dai lavoratori agricoli sono inoltre sensibilmente inferiori rispetto a quelle degli agricoltori a contratto e rispetto anche alla media dei rispettivi distretti (circa 2 acri): in media coloro che utilizzano dei terreni per la produzione agricola possiedono 0,75 acri, coltivati principalmente con mais e fagioli e, in alcuni casi, con la banana.³²⁴

Figura 106 Acri posseduti dai lavoratori agricoli formali e informali



Fonte: elaborazione dell'autore

L'alta percentuale di lavoratori che non possiedono dei terreni per la produzione agricola – riscontrato non soltanto tra i lavoratori migranti – suggerisce un accelerato processo di *deagrarianisation* di una parte della popolazione rurale: al contrario di quanto accade per una parte delle famiglie degli agricoltori a contratto, le quali ottengono una larga quota del reddito dalle attività agricole e potrebbero essere interessate da un processo di *reagrarianisation*, le famiglie di questi lavoratori ottengono il reddito esclusivamente dal lavoro non agricolo. Per molte di queste famiglie, data la mancanza di alternative, l'unica strada percorribile per ottenere del reddito nell'economia rurale è la partecipazione al mercato del lavoro informale.

La femminizzazione del lavoro nell'industria ortofrutticola avvenuta negli ultimi 15 anni, combinata con la mancanza di terra e l'assenza di alternative di lavoro nell'economia rurale, ha portato anche molte famiglie ad avere come unica o principale fonte di reddito quella del lavoro salariato della donna. Queste famiglie sono soprattutto quelle delle lavoratrici formali presso le imprese agricole.

³²³ Tre di essi hanno acquistato della terra e quattro la affittano.

³²⁴ Solamente 3 dei lavoratori intervistati coltivano ad esempio il caffè. Nessuno coltiva pomodori, cavoli o altri prodotti ortofrutticoli per la vendita nel mercato.

Le famiglie dei lavoratori formali, le quali ottengono redditi due volte superiori rispetto a quelle dei lavoratori informali, contengono infatti un numero minore di membri impiegati nell'economia non agricola: in media, queste famiglie contengono infatti 1,23 membri che lavorano in attività extra agricole, con un minimo di 1 ed un massimo di 2. In particolare, circa il 76% delle famiglie dei lavoratori formali contiene un solo membro impiegato nelle attività non agricole e circa il 24% contiene due membri.

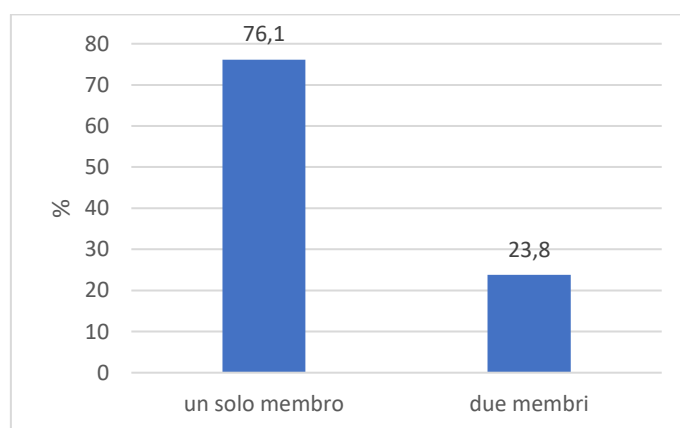
D'altra parte, le famiglie che contengono un maggior numero di membri impiegati nell'economia extra agricola sono quelle dei lavoratori informali e in particolare quelle più povere. Le famiglie dei lavoratori informali contengono in media 1,63 membri impiegati nel lavoro extra agricolo, con un minimo di 1 ed un massimo di 4. Il 54% di queste famiglie contiene un solo membro impiegato nell'economia non agricola, il 32% contiene due membri, l'8% contiene tre membri e il 4% contiene quattro membri.

Tabella 43 Numero di membri della famiglia coinvolti in lavori non agricoli

	Media	Minimo	Massimo
Lavoratori formali	1,23	1	2
Lavoratori informali	1,63	1	4
Tot./Media	1,5	1	1

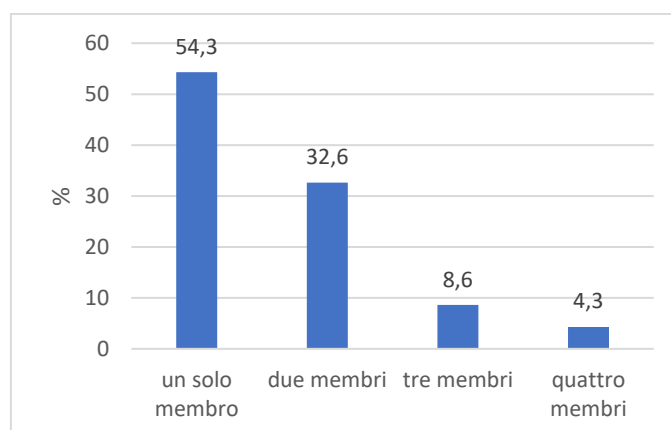
Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 107 Membri della famiglia coinvolti nel lavoro non agricolo, solo lavoratori formali



Fonte: elaborazione dell'autore

Figura 108 Membri della famiglia coinvolti nel lavoro non agricolo, solo lavoratori informali



Fonte: elaborazione dell'autore

Tra i lavoratori informali, a sua volta, le famiglie che contengono il numero maggiore di membri coinvolti nel lavoro extra agricolo sono quelle delle vedove e quelle più numerose (le quali spesso coincidono). Esiste infatti una forte correlazione tra la partecipazione al mercato del lavoro informale e la mancanza di terra e/o di mezzi per finanziare la produzione per il mercato, lo status familiare di vedova, la grandezza del nucleo familiare e un PS inferiore alla media.

Tabella 44 Media dei membri della famiglia impiegati in lavori non agricoli e PS sulla base dello status familiare

Status familiare	Membri impiegati in attività non agricole	Possession Score
Vedova/o	1,7	2,8
Sposata/o	1,5	4,1
Separata/o	1,3	4,3
Single	1,1	6
Media complessiva	1,5	4,1

Fonte: elaborazione dell'autore

Anche verificando il coinvolgimento nell'economia non agricola sulla base dello status socioeconomico, si riscontra che le famiglie con un Possession Score tra 0 e 2 (le 'più povere') contengono in media 1,94 membri impiegati in lavori non agricoli, le famiglie con un PS tra 3 e 5 (quelle 'nella media') contengono 1,34 membri, le famiglie con un PS tra 6 e 8 (quelle 'relativamente benestanti') contengono 1,4 membri e quelle con un PS pari a 9 (le 'più ricche') contengono solo un membro.

Tabella 45 Media di membri della famiglia impiegati in lavori non agricoli, grandezza del nucleo familiare e età media sulla base del Possession Score

Possession Score	Media di familiari impiegati in attività non agricole	Media di componenti della famiglia	Età media intervistati
tra 0 e 2 (più poveri)	1,94	5,1	43,5
tra 3 e 5 (nella media)	1,34	4,6	32,4
tra 6 e 8 (relativamente benestanti)	1,4	3,4	30,4
tra 9 e 11 (più ricchi)	1	3,5	28,5
tra 12 e 15	-	-	-

Fonte: elaborazione dell'autore

CONCLUSIONI

In molti Paesi dell’Africa sub-sahariana, nonostante una crescita economica sostenuta, i livelli di povertà e insicurezza alimentare rimangono estremamente elevati. Ancora oggi la grande maggioranza della popolazione risiede nelle aree rurali e l’agricoltura familiare continua ad impiegare una quota consistente della forza lavoro, sebbene in combinazione con altre attività economiche - spesso informali. L’UNDP (2015b) ha definito la crescita economica registrata a partire dagli inizi degli anni 2000 in numerosi Paesi sub-sahariani come una ‘*jobless growth*’, che ha avuto degli effetti solo marginali sulle condizioni di vita della maggioranza della popolazione. In ambito internazionale è emersa la consapevolezza che i tassi elevati di crescita economica non sono stati accompagnati da una riduzione significativa della povertà soprattutto a causa della scarsa attenzione che i governi hanno rivolto allo sviluppo rurale e all’agricoltura, in particolare in seguito all’introduzione delle riforme economiche neoliberiste degli anni ‘80 e ‘90. Di conseguenza, negli ultimi quindici anni l’agricoltura è tornata non solo al centro del dibattito internazionale sullo sviluppo, ma anche delle politiche pubbliche e dei programmi dei donatori per le potenzialità che vengono riconosciute in termini di riduzione della povertà, sicurezza alimentare, crescita economica, creazione di posti di lavoro e trasformazione strutturale (WB 2007; FAO 2012; WB 2011; UNDP 2015).

Negli anni più recenti, fattori quali la relativa stabilità politica raggiunta in alcuni Paesi, la globalizzazione agroalimentare e la ricerca di energie alternative al petrolio hanno inoltre favorito la crescita dell’interesse di nuovi investitori privati ed esteri nella terra africana (Cotula 2013). La Banca Mondiale (WB 2007; 2011) ritiene che molti paesi dell’Africa sud-orientale, tra i quali la Tanzania, possano cogliere le opportunità che si stanno creando con i cambiamenti del sistema agroalimentare globale per stimolare la commercializzazione del settore agricolo, la creazione di posti di lavoro salariati, il trasferimento tecnologico e l’aumento delle esportazioni di prodotti non tradizionali (fiori, frutta e verdura, colture energetiche). Una delle novità degli ultimi anni in alcuni Paesi dell’Africa sud-orientale (e non solo) è stata infatti lo sviluppo dell’industria ortofrutticola per l’esportazione, definita dalla stessa Banca Mondiale come “la nuova agricoltura” africana (2007: 58). Secondo la Banca Mondiale, lo sviluppo dell’industria ortofrutticola offre allo stesso tempo l’opportunità per la diversificazione della produzione agricola e la riduzione della dipendenza dalle esportazioni di pochi prodotti ‘tradizionali’, per la creazione di posti di lavoro - data la natura ‘*labour intensive*’ delle produzioni - e per l’inclusione degli agricoltori locali nelle nuove filiere attraverso dei programmi di agricoltura a contratto del settore privato.

La Tanzania è uno dei numerosi Paesi africani nei quali, nonostante la rapida crescita economica degli ultimi 15 anni, la maggioranza della popolazione (circa il 65%) dipende ancora dalle attività agricole per la sopravvivenza e i livelli di povertà e insicurezza alimentare, in particolare nelle aree rurali, rimangono sensibilmente elevati (URT 2014). Il governo tanzaniano ha rivisto la propria strategia di sviluppo agricolo e rurale a partire dalla seconda metà degli anni '90, quando gli alti costi sociali ed economici delle riforme ancorate al modello dei Piani di Aggiustamento Strutturale portarono ad una maggiore attenzione verso i bisogni della popolazione. La liberalizzazione del settore agricolo e i tagli alla spesa pubblica per l'agricoltura e i servizi sociali imposti dai donatori e dalle istituzioni finanziarie internazionali, assieme alla mancanza di investimenti privati nell'economia che avrebbero dovuto sostituire quelli pubblici, provocarono infatti un peggioramento delle già precarie condizioni della maggioranza della popolazione rurale e una crescita delle disuguaglianze (Ponte 2002). Nel passaggio dal socialismo al libero mercato, mentre alcuni produttori più benestanti e localizzati nelle aree più fertili e meglio collegate con i mercati urbani e regionali hanno modificato e intensificato le pratiche agricole introducendo colture da reddito più remunerative, d'altra parte la maggioranza della popolazione ha incontrato crescenti difficoltà di accesso al credito, al mercato e agli input per finanziare e ottenere un reddito sufficiente dalla produzione (Byceson 2000; Ellis 1996). Come in altri contesti dell'Africa sub-sahariana, la fascia più povera della popolazione ha reagito alla crescente "commercializzazione dell'economia rurale in un contesto di forte aumento del costo della vita" (Ponte 2002: 83) cercando di diversificare le attività economiche e le fonti di reddito nell'economia informale.

La persistenza di elevati livelli di povertà nelle aree rurali e la crescita delle disuguaglianze, nell'ambito di un più ampio ripensamento a livello internazionale del modello di sviluppo neoliberista e del processo interno di democratizzazione, portarono il governo tanzaniano a porre una maggiore attenzione allo sviluppo rurale. In questo contesto, lo sviluppo agricolo e il miglioramento delle condizioni della popolazione rurale e dei piccoli agricoltori tornarono al centro del dibattito sullo sviluppo e delle politiche pubbliche nel Paese. A partire dagli inizi degli anni 2000, infatti, la modernizzazione e la commercializzazione del settore agricolo sono tornate ad essere tra le maggiori priorità delle politiche di riduzione della povertà del governo tanzaniano (URT 2000; URT 2005; URT 2011). Questa nuova enfasi sul settore agricolo ha coinciso anche con l'apparente riconoscimento del bisogno di un maggior coinvolgimento dello Stato nelle politiche di sviluppo e in particolare nel settore agricolo. Come suggerito anche dal 'nuovo paradigma di sviluppo' proposto dalla Banca Mondiale nel 2007, il governo tanzaniano ha affermato di recente di voler perseguire (nuovamente) l'obiettivo della 'rivoluzione verde' attraverso una partnership tra

settore pubblico e settore privato e tra grandi imprese e piccoli agricoltori (URT 2009; URT 2010). Attraverso lo sviluppo dell'agricoltura il governo tanzaniano intende tradurre la crescita economica registrata dagli ultimi anni, la quale è stata accompagnata da deludenti risultati in termini di riduzione della povertà e creazione di posti di lavoro (UNDP 2015), in una crescita *pro-poor*. Da un lato, il governo ha infatti (modestamente) aumentato le spese pubblica nel settore agricolo reintroducendo i sussidi alla produzione di alcune colture alimentari e da esportazione 'tradizionali', investendo nell'espansione dei sistemi di irrigazione e nella costruzione e riabilitazione dei magazzini per lo stoccaggio dei prodotti. D'altro, la strategia di sviluppo sta puntando ad ottenere un maggiore coinvolgimento del settore privato nella produzione, nella trasformazione e nella commercializzazione dei prodotti agricoli e nella distribuzione degli input e dei servizi agli agricoltori. In particolare, attraverso la concessione di terreni agricoli a condizioni vantaggiose, incentivi fiscali, l'istituzione di zone economiche speciali e la creazione di 'corridoi agricoli' e 'cluster agroindustriali', questa politica cerca di attirare investimenti esteri con l'obiettivo di 'trasformare' il settore e creare posti di lavoro salariati nelle aree rurali. Con il supporto di alcuni programmi dei donatori, la nuova strategia di sviluppo ripone inoltre una grande enfasi sulla necessità di coinvolgere gli agricoltori locali nelle nuove filiere moderne regionali e globali, in particolare attraverso l'agricoltura a contratto. Il *contract farming* è infatti considerato dai donatori e dal governo tanzaniano come una forma di business inclusivo che permette di includere gli agricoltori locali nelle nuove filiere agroindustriali, assicurando loro l'accesso a input e tecnologie moderne (semi, fertilizzanti, insetticidi), facilitando l'adozione e la diffusione di 'buone pratiche agricole' e agevolando lo sviluppo della piccola imprenditoria rurale e la riduzione della povertà (WB 2008, URT 2011; URT 2012, URT 2016).

Mentre la trasformazione in chiave agroindustriale dell'agricoltura tanzaniana nel suo complesso è ancora in uno stadio del tutto embrionale, nelle regioni nord-orientali di Arusha, Kilimanjaro e (in misura inferiore) Tanga sta emergendo processo di 'agro-industrializzazione' e 'clusterizzazione' del settore ortofrutticolo. L'industria ortofrutticola in Tanzania si è sviluppata a partire dalla metà degli anni '90, quando in seguito alla liberalizzazione dell'agricoltura i primi investitori esteri avviarono delle coltivazioni di fiori per l'esportazione nel mercato europeo nelle regioni di Arusha e Kilimanjaro. Nel corso degli anni 2000 l'industria è stata interessata da importanti cambiamenti ed è cresciuta fino diventare l'unico sub-settore dell'agricoltura che registra tassi di crescita superiori a quelli del PIL:³²⁵ nel 2016 ha raggiunto un valore delle esportazioni di circa 500 milioni di dollari,

³²⁵ Il settore ortofrutticolo è cresciuto ad un tasso del 10% negli ultimi dieci anni, contro circa il 4% del settore agricolo nel suo complesso e il 7% del PIL (TAHA 2016).

quasi un terzo del valore totale delle esportazioni agricole (TAHA 2016). Negli ultimi quindici anni, sostenuta da nuovi investimenti esteri, la produzione ha subito un rapido processo di diversificazione verso nuove colture ad alto valore come i fagiolini, i piselli, l'avocado e il frutto della passione. Inoltre, negli anni più recenti, alcune aziende hanno iniziato ad esportare questi prodotti nel mercato europeo già confezionati utilizzando delle 'pack house' all'interno delle zone economiche speciali in Tanzania o in Kenya: nell'arco di 24 ore i prodotti vengono selezionati, confezionati e spediti con aerei cargo in Europa pronti per essere immessi nei supermercati.

Se nel primo decennio degli anni 2000 la produzione di queste 'nuove' colture proveniva interamente dalle imprese agricole estere, negli ultimi dieci anni gli esportatori hanno iniziato ad acquistare i prodotti anche da alcune migliaia di agricoltori locali dei distretti di Meru (Arusha), Moshi (Kilimanjaro) e in seguito Lushoto (Tanga) attraverso dei programmi formali o informali di agricoltura a contratto. Molti di questi agricoltori sono stati inclusi nella produzione di fagiolini, avocado, piselli e frutti della passione con il sostegno della cooperazione internazionale, la quale ha finanziato la costituzione di associazioni di produttori a livello di villaggio e distretto, organizzato corsi di formazione erogati in collaborazione con le autorità distrettuali e facilitato la stipula di contratti con gli esportatori. Lo sviluppo dell'industria ha provocato anche un aumento della richiesta di lavoratori salariati sia attraverso l'avvio delle nuove produzioni 'labour intensive' (fiori, fagiolini e piselli) da parte di imprese estere e agricoltori tanzaniani, sia attraverso gli investimenti nei centri per il confezionamento e l'esportazione dei prodotti da parte delle aziende esportatrici.

Questa tesi ha cercato di comprendere gli effetti della crescita dell'industria ortofrutticola orientata all'esportazione sulla povertà rurale, analizzando le condizioni degli agricoltori e dei lavoratori agricoli salariati coinvolti nella produzione dei fagiolini, dei piselli, dei frutti della passione e dell'avocado. Alcuni studi recenti hanno analizzato gli effetti della crescita dell'industria ortofrutticola focalizzandosi esclusivamente sulle condizioni dei piccoli agricoltori coinvolti nei programmi 'formali' di *contract farming* e sulle condizioni dei lavoratori agricoli impiegati con un contratto presso le imprese estere (FAO 2012; Swinnen et al. 2013; Van den Broeck et al. 2016). Questa ricerca ha rivolto l'attenzione anche sugli agricoltori che si inseriscono nelle nuove filiere associandosi in 'gruppi informali' (senza il supporto della cooperazione internazionale), sugli imprenditori indipendenti tanzaniani e sui lavoratori agricoli salariati informali, i quali sono di frequente sottorappresentati o del tutto assenti negli studi che si sono occupati di 'nuove filiere globali' e povertà rurale non solo in Tanzania, ma in generale in Africa sub-sahariana (Oya 2012). Inoltre, la ricerca ha cercato di comprendere gli effetti della crescita dell'industria ortofrutticola

inquadrando il fenomeno nei più ampi processi di trasformazione socioeconomica in corso nelle aree rurali: il cambiamento e l'intensificazione delle pratiche agricole, la de-agrarianizzazione e la crescita delle disuguaglianze. Assumendo questa prospettiva è stato possibile riscontrare che lo sviluppo dell'industria ha avuto un impatto solo modesto sulla riduzione della povertà. Allo stesso tempo, la diffusione delle nuove colture da esportazione, in particolare nel distretto di Meru, contribuisce al rafforzamento di una cospicua minoranza di *'better off farmer'* e di una esigua minoranza numerica di imprenditori tanzaniani, al cambiamento delle modalità e intensità di utilizzo e di reclutamento del lavoro salariato, alla *'femminizzazione'* e alla *'cottimizzazione'* del mercato del lavoro agricolo.

***Contract farming*, nuove filiere globali e povertà rurale**

Questa ricerca suggerisce che all'interno delle nuove filiere ortofrutticole globali gli agricoltori tanzaniani sono generalmente in una posizione di svantaggio rispetto agli esportatori, ai supermercati e ai consumatori europei. Essi devono infatti rispettare tempistiche serrate e adottare pratiche agricole indicate loro dagli acquirenti, assumendo interamente i rischi connessi alla fluttuazione della domanda europea, all'alta deperibilità dei prodotti e ai comportamenti e ai gusti dei consumatori che acquistano nei supermercati del Vecchio Continente: l'aspetto più evidente di questo rapporto iniquo è il fatto che le aziende esportatrici rifiutano i prodotti consegnati dagli agricoltori anche quando sarebbero conformi all'esportazione sulla base gli standard qualitativi e quantitativi concordati nei contratti o negli accordi orali. Gli esportatori, soprattutto nel periodo in cui la produzione in Tanzania raggiunge il suo massimo grazie alle condizioni climatiche favorevoli ma la domanda dal continente europeo è bassa, selezionano solo la parte migliore della produzione dopo averla trasportata presso i centri per il confezionamento e pagano agli agricoltori solo la quantità effettivamente esportata in base alla domanda dei supermercati. A causa dell'alta deperibilità dei prodotti, della scarsa domanda nei mercati locali e dell'elevato costo del trasporto, la produzione scartata dalle imprese non viene reimpressa nel mercato interno o riconsegnata agli agricoltori, ma viene distrutta anche quando sarebbe commestibile. Gli agricoltori perdono in questo modo tra il 20% e il 60% degli introiti che potrebbero ottenere se la produzione consegnata agli esportatori fosse pagata per intero e incorrono quindi in un rischio maggiore di indebitamento – dovendo restituire il costo degli input ricevuti a credito più gli interessi – o di ottenere ricavi minimi o nulli. Il ripetuto rifiuto dei prodotti da parte delle aziende esportatrici, assieme ai periodici ritardi dei pagamenti, hanno generato aspri conflitti tra gli esportatori e gli agricoltori, compromettendone i rapporti fino a determinare in alcuni casi il fallimento la cessazione dei programmi di *contract farming*. Inoltre, si sono verificati dei conflitti anche tra gli stessi agricoltori e tra questi ultimi e i

donatori, accusati di essere dalla parte degli esportatori. Queste problematiche, tuttavia, si sono manifestate con modalità e intensità diversa a seconda della condizione socioeconomica, delle relazioni con gli esportatori, della posizione geografica e dei modelli produttivi degli agricoltori. Mentre alcuni di essi ottengono comunque dei profitti consistenti, altri agricoltori abbandonano i programmi a causa della scarsa redditività della vendita dei prodotti.

Contract farming e differenziazione sociale

Il *contract farming* nell'industria ortofrutticola per l'esportazione non contribuisce in misura consistente alla riduzione della povertà per due ragioni principali.

La prima ragione è relativa alla sua inclusività: gli agricoltori coinvolti non sembrano appartenere alla fascia più povera della popolazione. Il *contract farming* si è diffuso nelle zone che hanno saputo adattarsi meglio nel passaggio dal socialismo al libero mercato e che hanno beneficiato maggiormente dalla liberalizzazione dell'agricoltura, nelle quali gli agricoltori durante gli anni '90 e 2000 hanno intensificato la produzione delle colture 'rapide' ortofrutticole - pomodori, cavoli, cipolle, zucchine, peperoni e altre verdure - per la vendita nel mercato interno a discapito del caffè (soprattutto nei distretti di Meru e Moshi) e del mais (Lushoto). All'interno di queste zone maggiormente integrate nel mercato, il *contract farming* nelle nuove colture da esportazione sembra includere tendenzialmente gli agricoltori più benestanti. Sebbene i programmi della cooperazione internazionale abbiano favorito l'inclusione di alcuni villaggi e agricoltori meno abbienti, la maggioranza dei *contract farmer* ha infatti accesso ai beni di consumo in misura maggiore rispetto alla popolazione degli stessi distretti e vive in abitazioni più moderne.

La seconda ragione della scarsa incisività del *contract farming* nella riduzione povertà è relativa alla sua profittabilità. La diffusione del *contract farming* nell'industria ortofrutticola non contribuisce significativamente alla riduzione della povertà anche perché i benefici maggiori della produzione delle nuove colture ricadono a sua volta solo su una parte di *contract farmer* più benestanti e localizzati principalmente nelle zone e nei villaggi più vicini agli impianti delle aziende esportatrici e meglio serviti dalle infrastrutture, mentre altri agricoltori ottengono redditi minimi o nulli e abbandonano i programmi per tornare alla produzione di verdure per la vendita nel mercato locale: il numero complessivo di piccoli agricoltori coinvolti nell'agricoltura a contratto, nonostante aumenti dei volumi della produzione, è infatti diminuito negli anni più recenti.

Gli imprenditori rurali

Come in altri contesti dell’Africa sub-sahariana (Oya 2007, Bernstein 2010; Zamponi 2015), questa ricerca ha riscontrato che anche nelle zone nord-orientali della Tanzania è (nuovamente) emersa e si sta rafforzando una minoranza di agricoltori ‘capitalisti’ africani. Lo sviluppo dell’industria ortofrutticola ha determinato benefici soprattutto per questi imprenditori localizzati nelle zone intermedie (900-1200 metri) del distretto di Meru. Gli imprenditori coltivano i fagiolini in monocultura quasi ininterrottamente del corso dell’anno su terreni affittati di medie-grandi dimensioni, utilizzando sistemi di irrigazione moderni e impiegando una grande quantità di lavoratori salariati. Anche se rappresentano una esigua minoranza numerica, essi producono la grande maggioranza dei volumi di fagiolini acquistati dalle aziende esportatrici al di fuori delle imprese agricole estere ed ottengono redditi sensibilmente superiori non solo agli altri *contract farmer*, ma anche rispetto alla media dei redditi nazionali. Questi imprenditori rappresentano di fatto una élite nazionale: hanno accesso a beni di consumo scarsamente diffusi anche tra la popolazione urbana e ottengono redditi che superano in alcuni casi i 10.000 dollari annuali, a fronte di un reddito pro-capite nazionale stimato dalla Banca Mondiale in circa 900 dollari.³²⁶ Grazie alla loro prossimità agli impianti delle aziende esportatrici e alla produzione di grandi quantità di prodotto, questi agricoltori ottengono un prezzo più alto per ogni chilo di fagiolini venduto rispetto agli altri *contract farmer* e sono fortemente contesi dalle aziende esportatrici. Nei confronti di questi agricoltori, il rifiuto dei prodotti da parte degli esportatori è meno frequente (ma non assente) rispetto agli altri *contract farmer* e, in caso di problemi con un’azienda esportatrice, essi possono facilmente cambiare acquirente: gli imprenditori hanno infatti maggiore potere contrattuale nei confronti degli esportatori, soprattutto nel contesto di una ‘guerra dei fagiolini’ – l’aumento della competizione tra gli esportatori per l’acquisto del prodotto, in particolare nel periodo dell’anno in cui la domanda dall’Europa è alta ma la produzione in Tanzania è bassa.

Better-off farmer

Oltre agli imprenditori, anche una cospicua minoranza di piccoli agricoltori benestanti trae beneficio dalla coltivazione delle nuove colture attraverso i programmi di *contract farming*. Questa ricerca conferma infatti un’altra tendenza riscontrata da altri studiosi che hanno analizzato i processi di trasformazione del mondo rurale in Tanzania e in altri Paesi africani negli anni più recenti: la crescita di una minoranza di piccoli agricoltori – definiti spesso come *better off farmer* - fortemente orientata

³²⁶ <https://data.worldbank.org/country/tanzania>

al mercato e che accumula ricchezza attraverso l'agricoltura.³²⁷ I 'better off farmer' vivono in delle abitazioni più moderne e hanno accesso ai beni di consumo in misura maggiore rispetto non solo alla popolazione rurale dei rispettivi distretti, ma anche ad altri *contract farmer*: utilizzano terreni di dimensioni maggiori e posizionati nelle zone migliori dei rispettivi distretti e dei rispettivi villaggi, impiegano con maggiore intensità e frequenza il lavoro salariato e ottengono redditi sensibilmente più elevati dalla produzione agricola. Tra i tutti i piccoli agricoltori coinvolti nei programmi di agricoltura a contratto, i *better off farmer* sono anche quelli più resilienti nei casi di problematiche con la vendita dei prodotti agli esportatori – come la pratica del rifiuto dei prodotti e il ritardo dei pagamenti - e che riescono a riorganizzarsi meglio quando la coltivazione delle nuove colture, come nel caso dell'avocado, si rivela insostenibile e non genera profitti.

Nonostante i better off farmers si trovino (con maggiore presenza nel distretto di Meru) in tutti i distretti interessati dalla ricerca, tuttavia, solo alcuni di essi stanno accumulando ricchezza con la vendita dei nuovi prodotti da esportazione: quelli che traggono un beneficio consistente dalla produzione delle nuove colture sono localizzati solo nel distretto di Meru e in misura inferiore (nei villaggi meno remoti) in quello di Moshi.³²⁸ Grazie anche alla loro vicinanza agli impianti di confezionamento (che riduce i costi di trasporto) e alla presenza di varie aziende esportatrici a cui vendere i prodotti, i 'better off farmer' del distretto di Meru ottengono un prezzo maggiore per ogni chilo di fagiolini e piselli venduto rispetto agli agricoltori dei distretti di Moshi (in particolare di quelli localizzati nei villaggi più distanti dalla strada A23) e Lushoto e hanno un maggiore potere contrattuale nei confronti dei propri acquirenti. Nei villaggi montani del distretto di Meru si trovano inoltre la maggioranza degli agricoltori che coltivano le nuove colture su terreni di dimensioni maggiori alla media e che hanno introdotto più di un prodotto d'esportazione, combinando colture 'rapide' a breve maturazione con colture 'lente' a lunga maturazione e utilizzando sia terreni di proprietà (per la coltivazione del frutto della passione), sia terreni affittati (per quella dei fagiolini e dei piselli).

Worse-off farmer

³²⁷ Circa un terzo degli agricoltori intervistati, in contrasto con quanto accade per una larga parte della popolazione rurale, ottiene infatti il proprio reddito familiare esclusivamente dalle attività agricole e circa un quinto degli agricoltori coltiva più di un nuovo prodotto da esportazione.

³²⁸ Sebbene i 'better off farmer' siano presenti anche nel distretto di Lushoto, in particolare nelle valli dei villaggi nei quali vengono coltivati i prodotti ortofrutticoli per il mercato interno, il contributo delle colture da esportazione ai loro redditi familiari è minore.

Con l'eccezione dell'avocado, la cui coltivazione non ha portato benefici per nessuno degli agricoltori coinvolti a causa dell'eccessiva quantità di acqua richiesta dagli alberi per il loro sviluppo, gli agricoltori che beneficiano in misura minore dalla produzione delle nuove colture sono quelli localizzati nei villaggi più lontani dalle strade asfaltate principali e quelli meno benestanti in termini di accesso ai beni di consumo e condizione delle abitazioni. Questi agricoltori coltivano terreni più piccoli e in alcuni casi senza accesso diretto all'irrigazione, utilizzano con meno frequenza e intensità il lavoro salariato e partecipano meno all'acquisto e all'affitto dei terreni rispetto agli altri *contract farmer*. Questi produttori sono localizzati soprattutto nei villaggi montani del distretto di Moshi (in particolare nel villaggio più lontano dalla omonima città) e nel distretto di Lushoto. Nei villaggi più remoti del distretto di Moshi - lontani dai centri di confezionamento e dalle strade asfaltate - e in tutti quelli del distretto di Lushoto, le aziende esportatrici agiscono in condizioni di monopolio. Per questa ragione, gli agricoltori ottengono prezzi minori per i loro prodotti rispetto a quelli del distretto di Meru e hanno un potere contrattuale minimo nei confronti degli acquirenti. Nonostante gli sforzi della cooperazione internazionale abbiano facilitato la loro inclusione nelle nuove filiere, gli agricoltori meno benestanti e quelli localizzati nei villaggi remoti ottengono dei profitti solo marginali o nulli dalla partecipazione ai programmi di *contract farming* e sono più esposti al rischio di indebitamento in caso di condizioni climatiche sfavorevoli o di rigetto elevato della produzione da parte delle aziende esportatrici. Essi sono infatti coloro che abbandonano più frequentemente i programmi di agricoltura a contratto a causa degli scarsi profitti ottenuti dalla vendita dei prodotti.

Lavoro agricolo salariato, nuove filiere globali e povertà rurale

Lo sviluppo dell'industria ortofrutticola negli ultimi quindici anni ha generato un aumento sensibile della domanda di lavoratori agricoli salariati nella produzione, nella selezione e nel confezionamento dei prodotti, in particolare nei distretti di Meru e (in misura inferiore) Moshi, dove si concentrano le imprese agricole estere, gli imprenditori tanzaniani e le 'pack house' degli esportatori. In tutte le zone analizzate dalla ricerca, nonostante la crescita degli impiegati nell'industria, la disponibilità di lavoratori agricoli supera tuttavia la domanda da parte degli agricoltori e delle imprese. L'aumento della domanda di forza lavoro si è inserito infatti all'interno di un contesto di sempre maggiore disponibilità di lavoratori agricoli salariati, indice di un accelerato processo di *de-agrarianizzazione* di una parte della popolazione rurale e di crescita delle disuguaglianze. Soprattutto nei distretti di Meru e Moshi è in corso un marcato processo di differenziazione sociale: alcuni agricoltori stanno modificando le pratiche agricole e accumulando ricchezza attraverso l'agricoltura, mentre altre famiglie – tra le quali molti immigrati dalle regioni povere limitrofe, vedove, anziani e giovani

donne - versano in condizioni di estrema povertà e sono alla disperata ricerca di un lavoro salariato. Come riscontrato da altre ricerche in Africa sub-sahariana (Cramer et al. 2017), anche in Tanzania i lavoratori agricoli appartengono infatti alla fascia della più povera della popolazione: in media hanno accesso in misura sensibilmente inferiore ai beni di consumo e vivono in abitazioni meno moderne rispetto non solo ai *contract farmer*, ma anche alla popolazione distrettuale e nazionale nel suo complesso. Inoltre, la ricerca ha mostrato che circa il 60% delle famiglie dei lavoratori agricoli intervistati non possiede un appezzamento di terra per la produzione agricola propria e suggerisce quindi che una quota sempre maggiore della popolazione rurale di queste zone non ha accesso alla terra. Infine, il restante delle famiglie dei lavoratori intervistati, pur avendo a disposizione (minuscoli) appezzamenti di terra nei villaggi montani, non riesce ad ottenerne del reddito a causa della mancanza di strumenti e di risorse per finanziare la produzione.

Orticoltura e femminizzazione del lavoro

Come evidenziato da alcune ricerche in Tanzania (FAO 2012) e in Africa sub-sahariana in generale (Swinnen et al. 2013; Van den Broeck et al. 2016), le imprese agricole estere, gli agricoltori e le aziende che producono ed esportano i prodotti ortofrutticoli fanno utilizzo soprattutto di forza lavoro salariata femminile: nelle attività di raccolta, selezione e confezionamento dei prodotti sono impiegate infatti in misura maggiore le donne, le quali costituiscono tra il 70 e l'80% della forza lavoro impiegata nell'industria ortofrutticola. Le aziende estere e gli agricoltori africani preferiscono 'giovani donne' in grado di raccogliere velocemente e maneggiare delicatamente i prodotti. Lo sviluppo dell'industria ortofrutticola ha determinato di conseguenza la *femminizzazione* del mercato del lavoro salariato: questo processo – in un contesto di scarse opportunità di lavoro nell'economia rurale – ha portato anche numerose famiglie ad avere come unica o principale fonte di reddito quella del lavoro salariato della donna. Mentre alcuni studi in Tanzania e Senegal hanno concluso che lo sviluppo dell'industria ortofrutticola - e in particolare la *femminizzazione* del lavoro agricolo - ha portato benefici per le giovani donne e contribuito alla riduzione della povertà attraverso la creazione di posti di lavoro per i più poveri, questa ricerca ha mostrato che esistono sensibili differenze di condizioni socioeconomiche e di condizioni lavorative tra gli impiegati con un contratto presso le imprese estere e i lavoratori informali impiegati senza un contratto su base temporanea sia dalle imprese agricole estere, sia dagli agricoltori tanzaniani.

I lavoratori formali

Le lavoratrici impiegate con un contratto presso le imprese estere hanno accesso con più frequenza ai beni di consumo, vivono in abitazioni più moderne e ottengono redditi superiori – circa il doppio

– rispetto alle lavoratrici ‘informali’ e simili rispetto a quelli dei *contract farmer* meno benestanti. Mentre questi ultimi non hanno tratto beneficio dall’introduzione delle nuove colture, le lavoratrici che hanno trovato un impiego ‘formale’ e stabile presso le imprese hanno incrementato i loro redditi. Sebbene questa ricerca abbia riscontrato che molte delle lavoratrici ricevono una scarsa formazione sull’utilizzo delle sostanze chimiche, vengono pagate in ritardo di una o due settimane e sono scoraggiate a far parte di associazioni sindacali, la competizione per l’accesso al lavoro salariato con un contratto presso le imprese è infatti sensibilmente elevata tra la fascia più povera della popolazione. Dato che molte di esse lavoravano in precedenza come lavoratrici informali, è possibile affermare che il loro impiego presso le aziende estere ha contribuito alla riduzione della povertà e al miglioramento delle loro condizioni lavorative: le leggi sul lavoro stabiliscono un reddito minimo mensile e garantiscono alcuni diritti come la malattia, il diritto all’associazionismo sindacale, le ferie e la buona uscita, seppur alcuni di essi non vengano rispettati in pieno dalle imprese.

I lavoratori informali

I lavoratori informali, d’altra parte, rappresentano i più poveri tra i poveri: tra di essi è stata infatti riscontrata un’alta percentuale di vedove, donne anziane e immigrate dalle regioni limitrofe meno sviluppate che vivono in condizioni estremamente precarie. Questi lavoratrici sono impiegate soprattutto come braccianti giornalieri nella raccolta dei fagiolini e dei piselli dalle imprese agricole estere e (in misura maggiore) dagli agricoltori tanzaniani. In generale, le lavoratrici informali sono sottoposte a peggiori condizioni lavorative rispetto alle lavoratrici impiegate con un contratto presso le imprese estere e traggono meno beneficio dalla crescita della domanda di forza lavoro nell’industria ortofrutticola. Esse ottengono dei redditi modesti dal lavoro agricolo salariato (ma che a loro volta costituiscono una quota consistente del reddito complessivo familiare) in quanto la paga giornaliera oscilla tra 1 e 3 dollari e, inoltre, riescono a trovare un impiego solo alcuni giorni alla settimana a causa della sempre maggiore disponibilità di persone alla ricerca di un salario nell’economia informale. I lavoratori informali subiscono anche gli effetti dei rapporti iniqui tra gli agricoltori e gli esportatori all’interno delle nuove filiere ortofrutticole globali. I problemi riscontrati più frequentemente dai lavoratori informali sono relativi ai ritardi dei pagamenti per periodi lunghi anche mesi e ai mancati pagamenti della giornata lavorativa: la maggioranza di questi lavoratori ha dichiarato di non essere stata retribuita almeno una volta negli ultimi dodici mesi. Gli agricoltori possono infatti riversare sui propri lavoratori agricoli a cottimo le perdite dovute al rigetto dei prodotti da parte delle aziende esportatrici ritardando, non effettuando o effettuando solo in parte i pagamenti. In questo modo, i rischi della produzione di colture ortofrutticole per l’esportazione altamente deperibili, che non possono essere reimmesse nei mercati interni e che dipendono dalla

volatilità della domanda europea e dalla conformità ad alti standard qualitativi e qualitativi, sono riversati anche sull'ultimo, più debole e invisibile anello della filiera.

Orticoltura e cottimizzazione del lavoro informale

Se durante gli anni '90, in seguito alla liberalizzazione dell'agricoltura, l'intensificazione della produzione dei 'fast crop' determinò un aumento dell'impiego di forza lavoro salariata tra gli agricoltori e la 'contrattualizzazione' delle forme di reclutamento a discapito dei meccanismi tradizionali di accesso al lavoro (Ponte 2002), negli ultimi anni la diffusione dei nuovi prodotti ortofrutticoli 'labour intensive' coltivati attraverso l'agricoltura a contratto ha determinato un nuovo processo: la cottimizzazione del mercato del lavoro informale. Conoscendo con esattezza i prezzi di vendita in anticipo, i quali sono stabiliti dai contratti o dagli accordi orali con gli esportatori, gli agricoltori tanzaniani hanno non solo aumentato ulteriormente l'impiego di lavoratori salariati, ma hanno anche iniziato a retribuire i propri lavoratori giornalieri sulla base dei chili di fagiolini o di piselli raccolti. Il nuovo sistema di reclutamento e retribuzione dei lavoratori agricoli ha determinato un aumento del carico di lavoro per i braccianti, i quali sono spinti a raccogliere rapidamente quanti più chili possibile nell'arco di una giornata, senza che i loro redditi siano aumentati. La cottimizzazione è risultata particolarmente penalizzante per le donne meno in salute e più anziane, le quali vengono impiegate con minore frequenza dai datori di lavoro (i quali preferisco donne giovani e in salute) e ricevono una retribuzione giornaliera inferiore perché riescono a raccogliere una minore quantità di prodotto. Tra tutti i lavoratori agricoli informali, le più anziane (e in particolare le vedove) sono quelle che ottengono redditi minori dal lavoro agricolo, hanno minore accesso ai beni di consumo e vivono in abitazioni costruite con materiali meno moderni. Per queste donne, anche a causa dell'elevata e sempre crescente competizione per l'accesso al lavoro agricolo, la diffusione delle nuove colture ha contribuito al peggioramento delle proprie condizioni.

Agroindustria, politica economica e riduzione della povertà

Lo sviluppo dell'industria ortofrutticola per l'esportazione ha contribuito alla riduzione della povertà in misura modesta e solo tramite la creazione di impiego salariato con un contratto presso le imprese estere, attraverso il quale una piccola frazione delle famiglie più povere alla disperata ricerca di un lavoro ha accesso ad un reddito minimo garantito. Considerando che negli ultimi dieci anni l'industria è cresciuta a ritmi superiori a quelli del PIL e che secondo il governo e i donatori avrebbe la potenzialità di contribuire significativamente alla riduzione della povertà per una fascia molto più ampia della popolazione (TAHA 2016; URT 2010; URT 2015), questo risultato non può essere ritenuto soddisfacente. In un contesto aggravato dalla carenza delle infrastrutture, dall'assenza di

alternative di impiego stabile nell'economia rurale e dalla mancanza o del mancato rispetto delle leggi sul lavoro, lo sviluppo dell'industria ha contribuito a rinforzare le disuguaglianze tra i distretti e i villaggi più benestanti e quelli meno benestanti, tra pochi agricoltori che riescono a trarre un profitto significativo dalla coltivazione dei nuovi prodotti e le numerose famiglie che vivono in condizioni precarie e sono alla disperata ricerca di un impiego nell'economia informale, anche se malpagato e molto faticoso. Appare evidente che gli interventi finalizzati a ridurre la povertà non possono essere ridotti ai programmi della cooperazione interazionale che cercano di collegare 'i piccoli agricoltori' con le nuove filiere globali attraverso il *contract farming*, ma necessitano di un approccio più ampio al mondo rurale, di un'attenzione maggiore ai processi di trasformazione e alle crescenti disuguaglianze all'interno degli stessi villaggi e distretti, e di una politica pubblica che accompagni lo sviluppo dell'agroindustria.

Il governo tanzaniano ha infatti lasciato lo sviluppo del settore ortofrutticolo interamente nelle mani dei privati: gli attori che ne regolano e influenzano la geografia dello sviluppo, le modalità e le condizioni della produzione e del lavoro sono infatti le aziende esportatrici, le imprese agricole estere, le associazioni private del settore e i donatori con i loro progetti. Nonostante l'enfasi posta sulla necessità di raggiungere uno sviluppo *pro-poor* dell'industria ortofrutticola (URT 2010, URT 2015), gli interventi del governo tanzaniano si sono limitati a garantire i diritti di usufrutto dei terreni e gli sgravi fiscali per gli investitori esteri (governo centrale), a erogare i corsi di formazione ai produttori finanziati dai programmi della cooperazione internazionale e infine a mediare una controversia tra un'azienda esportatrice e gli agricoltori (governi distrettuali). L'introduzione di nuove colture altamente deperibili che richiedono alti standard quantitativi e qualitativi e tempistiche serrate nella produzione e nella consegna dei prodotti, tuttavia, dovrebbe essere preceduta dalla costruzione di strade asfaltate che facilitino il trasporto negli impianti di confezionamento, dalla costruzione di magazzini refrigerati nei pressi dei terreni degli agricoltori che permettano la conservazione dei prodotti, dalla promulgazione di leggi che regolino i contratti tra gli agricoltori e gli esportatori e da interventi che facciano rispettare quelle già esistenti. Gli uffici distrettuali dovrebbero inoltre fornire informazioni e assistenza tecnica alternativa a quella delle sole aziende esportatrici che acquistano i prodotti dagli agricoltori: una adeguata informazione avrebbe ad esempio potuto evitare l'introduzione di una coltura insostenibile come l'avocado. Ciò nonostante, nei distretti mancano tecnici esperti di orticoltura e fondi per visitare i villaggi e ascoltare le problematiche, i bisogni e le rivendicazioni degli agricoltori. Una maggiore attenzione da parte del governo e dei donatori dovrebbe essere posta in generale alle tipologie di prodotti che vengono introdotti, valutandone attentamente la sostenibilità insieme agli agricoltori e privilegiando colture

che possano essere reimmesse nei mercati locali in caso di rigetto della produzione da parte degli esportatori. Il governo tanzaniano dovrebbe inoltre assicurare che le leggi sul lavoro vengano rispettate dalle imprese agricole, in modo da migliorare le condizioni lavorative dei loro impiegati. Infine, dovrebbe rivolgere una maggiore attenzione alle condizioni dei numerosi lavoratori agricoli informali impiegati tanto dagli agricoltori tanzaniani, quanto dalle imprese agricole estere, contrastando la cottimizzazione e lo sfruttamento del lavoro dei più poveri. Quando l'insieme di queste condizioni saranno raggiunte e gli agricoltori potranno ricevere prezzi più alti e ottenere redditi consistenti dalla vendita dei prodotti, la 'nuova agricoltura' potrà contribuire alla riduzione della povertà non solo attraverso il *contract farming*, includendo gli agricoltori e i villaggi meno benestanti e permettendo loro di ottenere prezzi più alti e redditi maggiori, ma anche attraverso la creazione di posti di lavoro salariati dignitosi per la fascia della popolazione più povera. Fino a quando queste condizioni non saranno raggiunte, lo sviluppo agroindustriale continuerà ad apportare benefici solo per una minoranza di agricoltori benestanti, per le grandi imprese estere e per una frazione minoritaria delle famiglie più povere alla ricerca di un salario – in particolare per le donne giovani e in salute che trovano impiego con un contratto.

In generale, nonostante la grande enfasi posta sulla 'crescita economica pro poor' e sulla 'rivoluzione verde' da perseguire attraverso una partnership tra il settore pubblico e quello privato (URT 2011; URT 2015; URT 2016), lo sviluppo dell'agricoltura non sembra essere una priorità della politica economica del governo tanzaniano. Sebbene il governo abbia aumentato la spesa pubblica nel settore agricolo, gli interventi a favore dei 'piccoli agricoltori' attuati negli ultimi anni – la reintroduzione dei sussidi e il WHS – sembrano più legati ai tentativi di riacquisire un consenso tra la popolazione rurale piuttosto che ad una reale strategia di sviluppo dell'agricoltura finalizzata a ridurre la povertà. La totale assenza di interventi pubblici nell'industria ortofrutticola, la quale si è sviluppata inoltre nelle zone dove il partito di opposizione (CHADEMA) è più popolare, rappresenta l'emblema di questa tendenza. Senza un coinvolgimento del settore pubblico nella formulazione e nell'implementazione di una politica di sviluppo adeguata, anche gli enormi progetti agroindustriali previsti nel Sud del Paese (SAGCOT), supportati da una insolita alleanza tra donatori e grandi multinazionali, rischiano di riprodurre su larga scala le conseguenze dell'industria ortofrutticola e determinare un ulteriore aumento delle disuguaglianze.

INDICE DELLE FIGURE E DELLE TABELLE

Figure

Figura 1 Produzione alimentare 1971 - 1995	91
Figura 2 Esportazioni agricole 1971-1995, migliaia di tonnellate	92
Figura 3 Percentuale della popolazione che vive con meno di 1,90 dollari al giorno (PPP 2011).....	99
Figura 4. Media redditi mensili, scellini tanzaniani, 2001-2007	109
Figura 5. Produzione alimentare 2001-2015	124
Figura 6. Crescita PIL/agricoltura %	124
Figura 7. Produzione agricola durante la stagione lunga delle piogge, numero produttori e dimensioni terreni.....	127
Figura 8. Produzione agricola durante la stagione corta delle piogge, numero produttori e dimensioni terreni	128
Figura 9. Produzione agricola colture 'permanenti' (che non devono essere piantate ad ogni ciclo produttivo), numero produttori e dimensioni terreni	128
Figura 10. Area irrigata 2000-2015 (ettari)	129
Figura 11. Utilizzo input agricoli, %	130
Figura 12 Valore delle esportazioni 2005-2015	131
Figura 13 Valore esportazioni principali prodotti agricoli, migliaia di dollari.....	132
Figura 14. Volume esportazioni principali prodotti agricoli	132
Figura 15. Distribuzione valore delle esportazioni per paesi di destinazione, 2001	133
Figura 16. Distribuzione valore delle esportazioni per paesi di destinazione, 2015	133
Figura 17. Condizioni delle abitazioni e accesso ad alcuni beni durevoli, % della popolazione	134
Figura 18. Incidenza della povertà, % della popolazione per aree, 2012	136
Figura 19. Condizioni delle abitazioni, accesso all'elettricità e beni di consumo, % a livello nazionale e nelle aree rurali	136
Figura 20 Diffusione di alcuni beni di consumo e condizioni delle abitazioni, confronto tra aree rurali del paese e delle tre regioni	139
Figura 21 Diffusione di alcuni beni di consumo e condizioni delle abitazioni, confronto tra aree rurali del paese e dei tre distretti	139
Figura 22 Esportazioni di caffè per aree geografiche, 1980-2008, tonnellate	143
Figura 23 Numero di agricoltori coinvolti nella produzione di 'cash crop' nella regione, 2002-2014	147
Figura 24 Produzione dei principali cash crop nella regione, 1990-2015, tonnellate	147
Figura 25 Produzione di frutti e verdure nel distretto di Lushoto e superficie occupata 1993-2015	149
Figura 26 Produzione e area coltivata con il caffè nella regione Arusha, 1990-2011	153
Figura 27 Produzione e area coltivata con il caffè nel distretto di Meru, 1991-2010	154
Figura 28 Produzione di frutti e verdure nella regione Arusha, 1991-2008	154

Figura 29 Produzione regionale di alcuni prodotti ortofrutticoli, 2002-2007, tonnellate.....	155
Figura 30 Produzione del caffè e superficie occupata nella regione Kilimanjaro, 1991-2010.....	159
Figura 31 Produzione del caffè nel distretto di Moshi, 1992-2015	159
Figura 32 Produzione di frutti e verdure e superficie occupata nella regione Kilimanjaro, 2002-2015.....	160
Figura 33 Numero di agricoltori coinvolti nella produzione di alcune verdure nella regione Kilimanjaro, 2002-2015.....	161
Figura 34. Valore esportazioni nel mercato internazionale (Europa o Kenya) di fagiolini, piselli, avocado, frutti della passione e altre verdure fresche 2001-2015, migliaia di dollari	164
Figura 35 Volumi esportazioni nel mercato internazionale (Europa o Kenya) di fagiolini, piselli, avocado, frutti della passione e altre verdure fresche 2001-2015, tonnellate	164
Figura 36 Livello di istruzione.....	186
Figura 37 Status familiare	191
Figura 38 Sesso agricoltori	186
Figura 39 Et� agricoltori.....	191
Figura 40 Diffusione dei singoli beni tra gli agricoltori intervistati	192
Figura 41 Diffusione dei singoli beni, confronto tra gli agricoltori intervistati e la popolazione nazionale, regionale e distrettuale.....	193
Figura 42 Diffusione dei singoli beni, confronto tra gli agricoltori intervistati suddivisi per distretto e popolazione distrettuale.....	194
Figura 43 Posizione degli agricoltori intervistati nei distretti di Moshi e Meru, regioni Kilimanjaro e Arusha	196
Figura 44 Posizione degli agricoltori intervistati nel distretto di Lushoto, regione Tanga	196
Figura 45 PS medio, minimo e massimo sulla base della tipologia di produttori	200
Figura 46 Modalit� di accesso alla terra.....	202
Figura 47 Accesso alla terra, combinazioni dei tre canali	202
Figura 48 Distribuzione della propriet� della terra, acri.....	203
Figura 49 Terra posseduta/coltivata per tipologia produttori, acri	204
Figura 50 Modalit� di accesso alla terra per tipologia di produttori, %	205
Figura 51 Terra coltivata sulla base del Possession Score, acri	206
Figura 52 Numero di prodotti coltivati, %	209
Figura 53 Prodotti coltivati, %	210
Figura 54 Numero di prodotti da esportazione coltivati, %.....	210
Figura 55 Prodotti d'esportazione coltivati, combinazioni, %	211
Figura 56 Anni passati dall'introduzione dei nuovi prodotti, %	212
Figura 57 Acri coltivati con i fagiolini per tipologia di produttori.....	213
Figura 58 Acri coltivati con le nuove colture, considerando solo i 'gruppi formali' di agricoltori.....	213
Figura 59 Possession Score medio, minimo e massimo sulla base dei prodotti coltivati.....	214

Figura 60 Utilizzo lavoratori 'permanenti', %	Figura 61 Numero di lavoratori permanenti impiegati.....	220
Figura 62 Percentuale di agricoltori che fanno utilizzo di forza lavoro permanente sulla base dello status socioeconomico.		220
Figura 63 Numero lavoratori permanenti impiegati sulla base dello status socioeconomico		221
Figura 64 Numero lavoratori casuali impiegati, Figura 65 Utilizzo di utilizzo lavoratori casuali giorni/mese massimo giornaliero		222
Figura 66 Numero lavoratori casuali impiegati, massimo giornaliero sulla base dello status socioeconomico		223
Figura 67 Giorni di utilizzo di lavoratori temporanei al mese sulla base allo status socioeconomico		223
Figura 68 Modalità/luogo di reclutamento dei lavoratori, %		224
Figura 69 Numero dei membri del nucleo familiare impiegati in attività extra-agricole		226
Figura 70 Redditi familiari sulla base dello status socio economico (Possession Score).....		227
Figura 71 Distribuzione dei redditi familiari per quintili		230
Figura 72 Reddito da fagioli sul totale del reddito, imprenditori		231
Figura 73 Reddito da fagiolini sul totale del reddito, gruppi informali.....		231
Figura 74 Reddito dai prodotti d'esportazione e reddito complessivo, gruppi formali.....		232
Figura 75 Opinione sull'andamento del reddito agricolo dal momento dell'introduzione di nuove colture		237
Figura 76 Reddito medio sulla base dell'opinione espressa sull'andamento del reddito agricolo.....		238
Figura 77 Possession Score medio sulla base dell'opinione sul reddito agricolo		238
Figura 78 Opinione sulle opportunità connesse con la coltivazione dei nuovi prodotti d'esportazione, %		240
Figura 79 Opinione sui problemi connessi alla coltivazione dei nuovi prodotti d'esportazione, %		241
Figura 80 Posizione dei lavoratori salariati intervistati		249
Figura 81 Status familiare.....		244
Figura 82 Livello d'istruzione.....		250
Figura 83 Sesso Lavoratori.....		245
Figura 84 Età Lavoratori		251
Figura 85 Percentuale di migranti tra i lavoratori salariati intervistati		251
Figura 86 Diffusione dei beni di consumo e condizione delle abitazioni tra i lavoratori salariati intervistati		252
Figura 87 Accesso ai beni di consumo e condizione delle abitazioni, confronto tra agricoltori e lavoratori salariati		253
Figura 88 Diffusione dei beni di consumo e condizione delle abitazioni, confronto tra regioni, distretti e lavoratori salariati intervistati.....		254
Figura 89 Tipologia di lavoratori intervistati		255
Figura 90 Modalità di partecipazione al lavoro agricolo.....		255
Figura 91 Media Possession Score, confronto tra lavoratori agricoli e agricoltori		256
Figura 92 Ps medio, minimo e massimo per i lavoratori formali e informali.....		257
Figura 93 Distribuzione del campione sulla base dello status socioeconomico, lavoratori.....		257

Figura 94 Condizioni di lavoro, lavoratori formali	261
Figura 95 Status familiare, differenza tra lavoratori formali e informali	262
Figura 96 Modalità di retribuzione dei lavoratori informali.....	264
Figura 97 Scellini pagati per chilo raccolto a seconda della tipologia di datore di lavoro, media	265
Figura 98 Esperienza di problemi con datori di lavoro	267
Figura 99 Problemi incontrati negli ultimi 12 mesi dai lavoratori formali.....	268
Figura 100 Problemi incontrati negli ultimi 12 mesi dai lavoratori informali.....	270
Figura 101 Reddito medio agricoltori e lavoratori agricoli salariati	270
Figura 102 Reddito medio, lavoratori informali e informali	272
Figura 103 Reddito medio sulla base del Possession Score	273
Figura 104 Opinione sulla domanda di forza lavoro nell'industria ortofrutticola.....	275
Figura 105 Opinione sull'andamento del reddito agricolo tra i lavoratori informali	276
Figura 106 Acri posseduti ti dai lavoratori agricoli formali e informali	277
Figura 107 Membri della famiglia coinvolti nel lavoro non agricolo, solo lavoratori formali.....	278
Figura 108 Membri della famiglia coinvolti nel lavoro non agricolo, solo lavoratori informali.....	279

Tabelle

Tabella 1. Indagini nazionali sull'occupazione.....	24
Tabella 2. Valore delle esportazioni di frutta da alcuni paesi africani, 1997-2015, in dollari USA.....	49
Tabella 3. Valore delle esportazioni di fiori da alcuni paesi africani, 1997-2015, in dollari USA	49
Tabella 4. Valore delle esportazioni di vegetali da alcuni paesi africani, 1997-2015, in dollari USA.....	49
Tabella 5. Sviluppo delle Cooperative (1952-1967)	62
Tabella 6 Esportazioni principali prodotti agricoli 1961-1968 (in migliaia di tonnellate).....	65
Tabella 7 Esportazioni agricole, 1967-1986 (in migliaia di tonnellate)	78
Tabella 8 Esportazioni agricole prima della dichiarazione di Arusha (1961-67) (in migliaia di tonnellate) .	78
Tabella 9 Esportazioni agricole dopo la dichiarazione di Arusha (1967-85) (in migliaia di tonnellate).....	79
Tabella 10 Produzione alimentare dopo la dichiarazione di Arusha (1967-1985) (in migliaia di tonnellate)	79
Tabella 11 Andamento del PIL (1967-1985).....	80
Tabella 12 Aspettativa di vita e accesso all'istruzione 1967-1985	80
Tabella 13 Produzione alimentare 1971-1995, migliaia di tonnellate.....	90
Tabella 14 Esportazioni agricole 1971-1995, migliaia di tonnellate	92
Tabella 15 Redditi rurali 1983- 1991, scellini tanzaniani.....	98
Tabella 16 Indicatori socioeconomici 1983-2000	99
Tabella 17 Numero agricoltori intervistati per regione/distretto	197

Tabella 18 Numero agricoltori intervistati per tipologia	197
Tabella 19 Numero di agricoltori intervistati per villaggio, prodotti, tipologia, regione e zona	197
Tabella 20 Distribuzione del campione sulla base del PS (%s sul totale del campione	199
Tabella 21 Media Possession Score per villaggi e tipologia di prodotti coltivati.....	201
Tabella 22 PS medio per distretti	201
Tabella 23 Terra posseduta/coltivata, acri	204
Tabella 24 Acquisto e affitto della terra per villaggio e prodotti coltivati	208
Tabella 25 Acri coltivati con i nuovi prodotti sulla base dello status socioeconomico (PS).....	214
Tabella 26 Acri coltivati con i nuovi prodotti per villaggio e media Possession Score	215
Tabella 27 Frequenza del possesso e della rimozione degli alberi del caffè	217
Tabella 28 Reddito familiare medio, minimo e massimo sulla base della tipologia di produttori	226
Tabella 29 Reddito medio e PS nel distretto di Lushoto	228
Tabella 30 Reddito medio e PS nel distretto di Moshi	228
Tabella 31 Reddito medio e PS nel distretto di Meru.....	228
Tabella 32 Reddito medio, minimo e massimo, PS, terra coltivata e prodotti coltivati per villaggio/tipologia di produttori	229
Tabella 33 Reddito medio da piselli e fagiolini nel distretto di Lushoto.....	234
Tabella 34 Reddito medio da fagiolini e piselli nel distretto di Moshi	234
Tabella 35 Reddito medio da fagioli e piselli nel distretto di Meru, esclusi gli imprenditori	235
Tabella 36 Redditi medi, minimi e massimi dai prodotti d'esportazione	235
Tabella 37 Redditi medi ottenuti dai prodotti d'esportazione per villaggio, sono inclusi solo i gruppi formali	235
Tabella 38 Redditi medi ottenuti dai prodotti d'esportazione sulla base dello status socioeconomico (PS)	236
Tabella 39 Possession Score ed età media sulla base dello status familiare.....	258
Tabella 40 Reddito medio, minimo e massimo e PS, lavoratori formali e informali	272
Tabella 41 Reddito medio e Possession Score sulla base dello status familiare	273
Tabella 42 Frequenza di partecipazione al mercato del lavoro agricolo sulla base dello status familiare ...	274
Tabella 43 Numero di membri della famiglia coinvolti in lavori non agricoli	278
Tabella 44 Media dei membri della famiglia impiegati in lavori non agricoli e PS sulla base dello status familiare.....	279
Tabella 45 Media di membri della famiglia impiegati in lavori non agricoli, grandezza del nucleo familiare e età media sulla base del Possession Score	280

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Action Aid (2009), Implication of Biofuel Production on Food Security in Tanzania, Research Report, Action Aid Tanzania, Dar es Salaam
- AGRA (2017), Africa Agriculture Status Report 2017, The Business of Smallholder Agriculture in Sub-Saharan Africa, Alliance for Green Revolution, Nairobi
- Akram-Lodhi, A. (2008), (Re)imagining Agrarian Relations? The World Development Report 2008: Agriculture for Development, Development and Change, Volume 39, FORUM 2008
- Aminzade, R. (2013). Race, nation, and citizenship in postcolonial Africa: The case of Tanzania, Cambridge University Press.
- Anderson J., M. Collins, D. Musiime (2016), National survey and segmentation of smallholder households in Tanzania. Understanding their demand for financial, agricultural, and digital solutions, The Consultative Group to Assist the Poor
- Awiti, A. (1972), Class struggle in rural society of Tanzania. Tanu Youth League
- Barrett, C., Reardon, C. Timmer, J. Berdegue (2003), The rise of supermarkets in Africa, Asia, and Latin America. American journal of agricultural economics, 85(5)
- Bates, R. (1981), States and markets in tropical Africa: The political basis of agricultural policy, University of California Press, series on social choice and political economy, Berkeley
- Bellemare, M. (2012), As you sow, so shall you reap: The welfare impacts of *contract farming*. World Development, 40(7)
- Bernstein, H. (1979), African peasantries: a theoretical framework. Journal of Peasant Studies, 6 (4)
- Bernstein, H. (2004). 'Changing before our very eyes': agrarian questions and the politics of land in capitalism today. Journal of Agrarian Change, 4(1-2)
- Bernstein, H. (2010) Class dynamics of agrarian change, Fernwood, Halifax,
- Bernstein, H. (2013), Commercial agriculture in South Africa since 1994: 'Natural, simply capitalism'. Journal of Agrarian Change, 13(1)
- Bernstein, H., T Byres, (2001), From peasant studies to agrarian change, Journal of agrarian change, 1(1)
- Berry, S. (1993), No Condition is Permanent: The Social Dynamics of Agrarian Change in Sub-Saharan Africa. Madison, WI: University of Wisconsin Press
- Bevan, D., Collier, P., & Gunning, J. W. (1993). Agriculture and the policy environment: Tanzania and Kenya, Development Centre, Organisation for Economic Co-operation and Development
- Bigsten, A, Mutalemwa D. Tsikata Y. and Wangwe S. (2000), In Aid and Reform in Africa: Lessons from Ten Cases. Washington, D.C. The World Bank
- Bigsten, A., A. Danielson (2001): Is the Ugly Duckling Finally Growing up?, A report for the OECD Project "Emerging Africa", Research Report 120, Nordiska Afrikainstitutet, Uppsala.
- Boesen, J., A. Mohele (1979), The "Success" Story of Peasant Tobacco Production in Tanzania, Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala.
- Boesen, J., Madsen, B. S., and Moody, T. (1977) Ujamaa: Socialism from Above. Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala

- Bolwig, S., Gibbon, P. and Jones, S. (2009) 'The economics of smallholder organic *contract farming* in tropical Africa', *World Development*, 37(6)
- Booth, D., F. Lugangira, P. Masanja, A. Mvungi, R. Mwaipopo, J. Mwami, A. Redmayne (1993), *Social, Cultural and Economic Change in Contemporary Tanzania*, SIDA, Stockholm
- Borras, S., J. Franco (2010) From threat to opportunity? Problems with the idea of a 'code of conduct' for land-grabbing, *Yale Human Rights and Development Law Journal*, 13
- Borras, S., J. Franco, C. Wang (2013), The challenge of global governance of land grabbing: changing international agricultural context and competing political views and strategies, *Globalizations*, 10: 161–79.
- Borras, S., J. Franco, S. Gómez, C. Kay, M. Spoor (2012), Land grabbing in Latin America and the Caribbean. *The Journal of Peasant Studies*, 39(3-4).
- Bryceson, D. (1993) *Liberalising Tanzania's Food Trade*, James Currey, Dar el Salaam
- Bryceson, D. (2000) Disappearing Peasantries? Rural Labour Redundancy in the Neo-liberal Era and Beyond , in Bryceson, D.F., C. Kay, J.Mooij (eds) 2000. *Disappearing Peasantries: Rural Labour in Africa, Asia and Latin America*, London
- Bryceson, D. (2000b), *Rural Africa at the crossroads: livelihood practices and policies*, Overseas Development Institute, London
- Bryceson, D. (2002), *The Scramble in Africa: Reorienting Rural Livelihoods*, *Future World Development* Vol. 30 n. 5
- Bryceson, D. (2004). Agrarian vista or vortex: African rural livelihood policies. *review of African political Economy*, 31(102)
- Bryceson, D. (2015), Reflections on the unravelling of the Tanzanian peasantry, 1975–2015, in *Looking back, looking ahead – land, agriculture and society in East Africa*, M. Ståh, K.Havnevik, The North Africa Institute
- Carmody, P. (2011), *The New Scramblefor Africa*, Polity Press, Cambridge
- CFS (2013), *Investing in smallholder agriculture for food security: a report of the high panel of experts on food security and nutrition*, FAO, Rome
- Chachage, C. (1993), Forms of Accumulation, Agriculture and Structural Adjustment in Tanzania, in P. Gibbon (ed.), *Social Change and Economic Reform in Africa*, Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala.
- Chayanov, A. (1966), *The theory of peasant economy* (edited by Daniel Thorner, Basile Kerblay and REF Smith), The American Economic Association, Homewood
- Christiaensen, L., L. Pan (2011), On the Fungibility of Income-Spendings and Earnings in Rural China and Tanzania. In *UNU-WIDER conference on Behavioral Economics and Poverty*, Helsinki.
- Clapp, J. (1997), *Adjustment and Agriculture in Africa: Farmers, the State and the World Bank in Guinea*. Basingstoke and London: Macmillan Press.
- Cliffe, L. (1977), Rural class formation in East Africa. *Journal of Peasant Studies*, 4 (2)
- Collier, P. (2008), *The Politics of Hunger*, Foreign Affairs
- Collier, P. (2009), *African Agriculture in 50 years: Smallholders in a Rapidly Changing World?*, Expert Meeting on How to Feed the World in 2050, June 2009

- Cooksey, B. (2011), The investment and business environment for export horticulture in northern Tanzania, Africa Power and Politics, Background Paper 02
- Cotula, L. (2012), The international political economy of the global land rush: a critical appraisal of trends, scale, geography and drivers, *Journal of Peasant Studies*, vol. 39 n. 3-4.
- Cotula, L. (2013), *The Great African Land Grab? Agricultural Investments and the Global Food System*, Zed Books, London
- Cotula, L., C. Oya, E. Codjoe, A. Eid, M. Kakraba-Ampeh, J. Keeley, A. Kidewa, M. Makwarimba, W. Seide, W. Nasha, R. Asare, M. Rizzo (2014), Testing Claims about Large Land Deals in Africa: Findings from a Multi-Country Study, *The Journal of Development Studies* Vol. 50 Issue 7
- Cotula, L., Vermeulen, S., Leonard, R. and Keeley, J. (2009), *Land Grab or Development Opportunity? Agricultural Investment and International Land Deals in Africa*. IIED/FAO/IFAD, London/ Rome.
- Coulson, A. (2013), *Tanzania: a political economy*, Oxford University Press
- Coulson, A. (2015), Small-scale and large-scale agriculture: Tanzanian experiences, in *Looking back, looking ahead – land, agriculture and society in East Africa*, M. Ståh, K.Havnevik, The North Africa Institute
- Cramer, C., Johnston, D., Mueller, B., Oya, C., Sender, J. (2017). Fairtrade and labour markets in Ethiopia and Uganda. *The Journal of Development Studies*, 53(6), 841-856
- Cramer, C., Oya, C., & Sender, J. (2008). Rural labour markets in sub-Saharan Africa: A new view of poverty, power and policy. CDPR Policy Brief, (1).
- DANIDA (2012), *Agricultural input subsidies in Sub-Saharan Africa, Evaluation Study 2011/12*, DANIDA, Institute of Food and Resource Economics, University of Copenhagen, Copenhagen
- Davis, K., P D'odorico, M. Rulli (2014), Land grabbing: a preliminary quantification of economics impacts on rural livelihoods, *Population and Environment*, vol. 36 n 2.
- De Blasis, F. (2016), Investimenti esteri e agricoltura in Tanzania: land grabbing o sviluppo rurale? Il caso Sun Biofuels nel distretto di Kisarawe, in "Afriche e Orienti", Anno XVIII, n. 1/2016
- De Schutter, O. (2011). How not to think of land-grabbing: three critiques of large-scale investments in farmland. *The Journal of Peasant Studies*, 38(2)
- de Soto, H. (2000), *The mystery of capital: why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else* Basic Books, New York
- Demombynes, G., J. Hoogeveen (2007). Growth, Inequality and Simulated Poverty Paths for Tanzania, 1992–2002. *Journal of African Economies*, 16(4)
- Deninger K, Byerlee D, Lindsay J, Norton A, Selod H. and Stickler M. (2011), *Rising global interest in farmland: can it yield sustainable and equitable benefits?* The World Bank, Washington DC
- Dolan, C. (2004), On farm and packhouse: employment at the bottom of a global value chain. *Rural Sociology*, 69 (1), pp. 99–126.
- Dolan, C., J. Humphrey (2000), Governance and trade in fresh vegetables: The impact of UK supermarkets on the African horticulture industry, *Journal of Development Studies*, vol. 37 n.2
- Dolan, C., Tewari, M. (2001) From what we wear to what we eat, *IDS Bulletin*, vol. 32 n.3, pp. 94–104.
- Edwards, S. (2012). Is Tanzania a success story? A long term analysis, National Bureau of Economic Research, (No. w17764).

- Ellis, F. (1998), Household strategies and rural livelihood diversification, *Journal of Development Studies*, 35, 1
- Ellis, F. and Biggs, S. (2001) Evolving themes in rural development 1950s-2000s. *Development Policy Review*, 19 (4)
- Ellis, F., N. Mdoe (2003), Livelihoods and rural poverty reduction in Tanzania. *World Development*, 31(8)
- English, P., Jaffee, S. and Okello, J. (2004), Exporting out of Africa: Kenya's horticulture success story'. Case study from the Scaling Up Poverty Reduction conference, 25–27 May 2004, Shanghai.
- Fairbairn, M., Fox, J., Isakson, S. R., Levien, M., Peluso, N., Razavi, S., Sivaramakrishnan, K. (2014). Introduction: New directions in agrarian political economy, *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 41 No. 5
- Fairley, E. (2012). Upholding customary land rights through formalisation: Evidence from Tanzania's program of land reform. In World Bank (Ed.), Annual conference on land and poverty, World Bank, Washington DC
- FAO (2012), The Gender and Equity Implication of Land Related Investment on Land Access and Labour Income-Generating Opportunities. A case study of selected investment in northern Tanzania, FAO, Rome
- FAO, IFAD, UNCTAD, World Bank (2010), Principles for Responsible Agricultural Investment that Respects Rights, Livelihoods and Resources
- Feldman, R. (1971) 'Custom and Capitalism: A Study of Land Tenure in Ismani, Tanzania', Paper 71.14, Economic Research Bureau, University of Dar es Salaam and African Studies Centre, Leiden.
- Fortmann, L. (1977), Development prospect in Arumeru district, USAID Tanzania, Dar es Salaam
- Fukase, E., W. Martin (2016), Agro-processing and Horticultural Exports from Africa, WIDER Working Paper 174/2016, UNU-WIDER
- Gibbon P., K. Havnevik, K. Hermele (1993) A Blighted harvest. The World Bank and African Agriculture in the 1980s, James Currey, London
- Gibbon, P. (1995), Liberalised Development in Tanzania: Studies on Accumulation Processes and Local Institutions, Nordic Africa Institute
- Gibbon, P. (1998), 'Peasant Cotton Cultivation and Marketing Behaviour in Tanzania since Market Liberalisation', CDR Working Papers No.98/16, Copenhagen: Centre for Development Research.
- Gibbon, P. (1999), Free Competition without Sustainable Development: Tanzanian Cotton Sector Liberalization, 1994/95 to 1997/98', *Journal of Development Studies*, Vol.36, No.1, pp.128-50.
- Gibbon, P., S. Ponte (2005), Trading Down: Africa, Value Chains, and the Global Economy, Temple University Press, Philadelphia.
- Glover, D. (1984), *Contract farming* and smallholder outgrower schemes in less-developed countries. *World Development*, 12 (11/12)
- Glover, D. and Kusterer, K. (1990), Small Farmers, Big Business: *Contract farming* and Rural Development, St. Martin's Press, New York
- GRAIN (2008), Seized! The 2008 Land Grab for Food and Financial Security. GRAIN Briefing October 2008.
- Grosh, B. (1994), *Contract farming* in Africa: an application of the new institutional economics. *Journal of African Economies*, 3 (2)

- Grossman, L. (1998), *The Political Ecology of Bananas: Contract farming, Peasants and Agrarian Change in the Eastern Caribbean*. Chapel Hill and London: University of North Carolina Press.
- Hakiardhi (2004), *A Critical Analysis of the Land Laws*, Land Rights Research & Resources Institute, Dar es Salaam
- Hakiardhi (2010), *Accumulation by Land Dispossession and Labour Devaluation in Tanzania*, Land Rights Research & Resources Institute, Dar es Salaam
- Hakiardhi (2011), *Kilimo Kwanza and small scale producers: an opportunity or a curse?*, Land Rights Research & Resources Institute, Dar Es Salaam
- Hall, R. (2011), *Land grabbing in Southern Africa: the many faces of the investor rush*. *Review of African Political Economy*, 38: 128
- Havnevik, K. (1993): *The Limits to Development from Above*, Nordiska Afrikainstitutet, Uppsala
- Havnevik, K., Bryceson, D., Birgegård, L-E., Matondi, P., Beyene, A. (2007), *African Agriculture and the World Bank: Development or Impoverishment? Report based on a workshop organised by the Nordic Africa Institute, Uppsala, 13–14 March 2007*
- Hill, P. (1970), *Studies in Rural Capitalism in West Africa*, Cambridge University Press, Cambridge
- Huijzendveld, F. (2015), *Western science and household strategies in the light of a long predicted Malthusian crisis in the West-Usambara Highlands of Tanzania (ca. 1900-2015)*, Unpublished, WUR University, Wageningen
- Hulls, R. (1971), *An Assessment of Agricultural Extension in Sukumaland, Western Tanzania*, Paper 71.13. Economic Research Bureau, University of Dar es Salaam.
- Hyden, G. (1980), *Beyond Ujamaa in Tanzania: underdevelopment and an uncaptured peasantry*, University of California Press
- Hyden, G. (2006), *African Politics in Comparative Perspective*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hyden, G. (2007), *Governance and poverty reduction in Africa*, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 104(43): 16751-16756.
- IFAD (2011), *Rural financial services programme and agriculture marketing systems development programme*, Independent Office of Evaluation, Rome
- IFAD (2012) *Warehouse receipts for smallholders to access credit and increase incomes*, Independent Office of Evaluation, Rome
- IFAD (2016), *Rural Development Report*, International Fund for Agricultural Development, Rome
- Iliffe, J. (1979) *A Modern History of Tanganyika*. Cambridge University Press
- Iliffe, J. (2007), *Popoli dell'Africa. Storia di un continente*, Bruno Mondadori, Milano,
- ILO (2014), *Global Employment Trends 2014. The risk of a jobless recovery*, International Labor Organization, Genève
- Imukai, I. (1974), *African Socialism and Agricultural Development Strategy: a Comparative Study of Kenya and Tanzania*, TOC, vol 12, issue 1.
- Jambiya, George (1998): *The Dynamics of Population, Land Scarcity, Agriculture and NonAgricultural Activities: West Usambara Mountains, Lushoto District, Tanzania* ASC Working Paper: 28/1998, Afrika-Studiecentrum, Leiden

- Jayne, T. S., Yamano, T. Weber, M. Tschirley, D. Benfica, R. Chapoto, A. and Zulu, B. (2003), Smallholder income and land distribution in Africa: implications for poverty reduction strategies, *Food Policy* 28: 253-75.
- Jayne, T., A. Chapoto, N. Sitko, J. Chamberlin, (2014), Is the Scamble for land in Africa foreclosing a Smallholder Agricultural Expansion Strategy?, *Journal of International Affairs*, vol. 67 n 2.
- Jayne, T.S., Chamberlin, J. and Muyanga, M. (2012), *Emerging Land Issues in African Agriculture: Implications for Food Security and Poverty Reduction Strategies*, Center on Food Security and the Environment, Stanford University.
- Kashuliza, A., E. Mbiha (1995), Structural Adjustment and the Performance of the Agricultural Sector in Tanzania, 1980-1990. In *the Tanzanian Peasantry, Further Studies*, eds. P.G.
- Kay, C. (2009). Development strategies and rural development: exploring synergies, eradicating poverty. *The Journal of Peasant Studies*, 36(1)
- Kikwete, J. (2014), Tanzania's transformation and vision 2025: governing economic growth for social gain, intervista, <https://www.chathamhouse.org/events/view/198473#sthash.c9b0v3xb.dpuf>
- La Via Campesina (2010), *The Challenges of the Multiple Crisis for African Small-Scale Farmers*. Notebook no. 2, July 2010, Maputo
- Lawyers' Environmental Action Team (LEAT) (2011), *Land acquisitions for agribusiness in Tanzania: Prospects and challenges*, LEAT, Dar es Salaam
- Leavy, J., C. Poulton (2007), *Commercialisations in Agriculture*. Working paper 003. Future Agricultures Consortium
- Lele, U., G. Myers (1989), Sources of growth in East African agriculture. *The World Bank Economic Review*, 3(1)
- Li, T. (2011) Centering labour in the land grab debate, *Journal of Peasant Studies*, 38: 281–98
- Lipton, M. (1977), *Why poor people stay poor: a study of urban bias in world development*, Harvard University Press
- Little, P., M. Watts (1994), *Living Under Contract: Contract farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, Little, P. and Watts (eds.), Madison: University of Wisconsin Press.
- Liviga, A. (2011), Economic and Political Liberalisation in Tanzania, *Eastern Africa Social Science Research Review*, vol 27, n. 1
- Livingstone, G., S. Schonberger, S. Delaney (2011), *Sub-saharian Africa: the state of smallholders in agriculture*, IFAD, Rome
- Locher, M., E. Sulle (2013), *Foreign land deals in Tanzania: an update and a critical view on the challenges of data (re) production*. The Land Deal Politics Initiative, The Hague, The Netherlands.
- Lofchie, M. F. (1978). Agrarian crisis and economic liberalisation in Tanzania. *The Journal of Modern African Studies*, 16(3)
- Lofchie, M. F. (2014), *The political economy of Tanzania: Decline and recovery*, University of Pennsylvania Press
- Lyimo, F. (2012), *Rural cooperation: in the Cooperative Movement in Tanzania*, Mkuki na Nyota Publishers, Dar es Salaam

- Maertens, M., Dries, L., Dedehouanou, F., Swinnen, J. (2007), High-value Supply Chains, Food Standards and Rural Households in Senegal. *Global Supply Chains, Standards and the Poor: How the Globalization of Food Systems and Standards Affects Rural Development and Poverty*, 159
- Maertens, M., J. Swinnen, (2009). Trade, standards, and poverty: Evidence from Senegal. *World development*, 37(1), 161-178.
- Maertens, M., Minten, B., & Swinnen, J. (2012). Modern Food Supply Chains and Development: Evidence from Horticulture Export Sectors in Sub-Saharan Africa. *Development Policy Review*, 30(4), 473-497.
- Maghimbi, S. (2010). Cooperatives in Tanzania mainland: Revival and growth. ILO.
- Maghimbi, S., Lokina, R., Senga, M. (2011). The Agrarian Question in Tanzania?: A State of the Art Paper. Nordiska Afrikainstitutet; University of Dar es Salaam
- Manji, A. (2006), The Politics of Land Reform in Africa: From Communal Tenure to Free Markets, Zed Books, London and New York
- Marx, A., Maertens, M., Swinnen, J. F. (Eds.). (2012). Private standards and global governance: economic, legal and political perspectives. Edward Elgar Publishing
- Martiniello, G. (2016), (In)sicurezza alimentare? Uno sguardo dall'Africa, in Pallotti, A., Tornimberni, C., Zamponi, M. (2016), Sviluppo rurale e povertà rurale in Africa australe. Le sfide del Millennio, Rubettino Università
- Mashindano, O., Baregu, S., Kazi, V., & Mashauri, S. (2013), Taping Export Opportunities for Horticulture Products in Tanzania: Do We Have Supporting Policies and Institutional Frameworks? Economic and Social Research Foundation, Research Report N0. 65/13, Dar es Salaam
- Mashindano, O., L. da Corta, K. Kayunze, F. Maro (2011). Agricultural growth and poverty reduction in Tanzania 2000-2010: where has agriculture worked for the poor and what can we learn from this?. Chronic Poverty Research Centre, Working Paper, no. 208.
- Match Maker Associates Limited (2008), Fresh Fruit & Vegetable Sub Sector: Value Chain Analysis Tanzania
- Match Maker Associates Limited (2017), Horticulture Study, Phase 1: Mapping of Production of Fruits and Vegetables in Tanzania, Final Report, studio commissionato dall'Ambasciata Olandese.
- Mate, R. (2001), Land, women and sugar in Chipiwa. In: P. Hebinck and M. Bourdillon (eds). *Women, Men and Work: Rural Livelihoods and South-Eastern Zimbabwe*, Weaver Press, Harare.
- Matondi, P., Havnevik, K., Beyene, A. (2011), Biofuels, Land Grabbing and Food Security in Africa, Zed Books, London/New York
- Mbilinyi, M. (1988), Agribusiness and women peasants in Tanzania. *Development and Change*, 19, pp. 549–583.
- Mbilinyi, M. (1991). *Big Slavery: The Crisis of Women's Employment and Incomes in Tanzania*, Dar Es Salaam University Press, Dar es Salaam.
- Mbunda R. (2013) The developmental state and food sovereignty in Tanzania, Conference paper #21: food sovereignty. A critical dialogue, International Conference Yale University September 14-15, 2013.
- McMichael, P. (2009) A food regime genealogy. *Journal of Peasant Studies*, 36 (1), pp. 139–169.
- Mellor, J. (1976), *New economics of growth*, Cornell University Press.

- Mgeni, C., A. Temu (2010) Economic analysis of fresh fruit and vegetable export marketing channels by small-scale farmers in Tanzania: the case of Meru district, Tanzania Journal of agricultural sciences, vol. 10 no. 1
- Migot-Adholla, S. (1969b), Power, Differentiation and Resource Allocation: The Cooperative Tractor Project in Maswa District, in Hyden (ed.) (1976), 39–57
- Minten, B., L. Randrianarison., J. Swinnen, J. (2009), Global Retail Chains and Poor Farmers: Evidence from Madagascar. World Development, 37(11)
- Misana, S. , Sokoni, C., Mbonile, M. J. (2012). Land-use/cover changes and their drivers on the slopes of Mount Kilimanjaro, Tanzania. Journal of geography and Regional Planning, 5(8), 151.
- Mnenwa, R., & Maliti, E. (2010). A comparative analysis of poverty incidence in farming systems of Tanzania. Research on Poverty Alleviation (REPOA), Special Paper 10/4.
- Moyo, S., K. Amanor (Eds.) (2013), Land and sustainable development in Africa, Zed Books Ltd.
- Msambichaka, L., Naho, A. (1995), Agricultural sector performance under SAP in Tanzania: Promising or frustrating situation?. Beyond Structural Adjustment Programmes in Tanzania: Successes, Failures and New Perspectives, 29-68.
- Mueller, B (2011b). The agrarian question in Tanzania: using new evidence to reconcile an old debate. Review of African Political Economy, 38 (127)
- Mueller, B. (2011), The agrarian question in Tanzania: using new evidence to reconcile an old debate,” Review of African Political Economy, 38 (1)
- Mueller, B. (2011c). Working for Development? A study of the Political Economy of Rural Labour Markets in Tanzania, Ph.D Dissertation, School of Oriental and African studies, Department of Economics, University of London.
- Mueller, B. (2012), The Poverty of the Smallholder Ideal: Highlighting Tanzania’s Rural Labour Market, Development Viewpoint, (71) 2
- Mueller, B. (2015), Wage labor, agriculture-based economies, and pathways out of poverty taking stock of the evidence, USAID- LEO report #15
- Mueller, B. (2015b), Tanzania’s rural labour markets: The missing link between development and poverty reduction, in: Rural Wage Employment in Developing Countries: Theory, Evidence and Policy.
- Mwiata (2013), Assessing Implementation of CAADP in Tanzania and Engagement of Smallholder Farmers, Final Report, Morogoro
- Mwamfupe, D. (1998). Demographic impacts on protected areas in Tanzania and options for action. Parks, 8(1), 3-14.
- Nyerere, J. K. (1967), Socialism and Rural Development, in Freedom and Socialism (1968), Oxford University Press
- Nyerere, J. K. (1968a), Freedom and Socialism: A Selection from Writings and Speeches 1965–1967. Oxford University Press
- Nyerere, J. K. (1968b), Essays on Socialism, Oxford University Press.
- Nyerere, J. K. (1968c), Freedom and Development. Reprinted in Freedom and Development (1973), 58–71, and in Coulson (ed.) (1979), African Socialism in Practice: the Tanzanian Experience, 27–35.

Oakland Institute (2009), *The Great Land Grab: Rush for World's Farmland Threatens Food Security for the Poor*. Oakland, C.A.: Oakland Institute

Oakland Institute (2011), *Understanding Land Investment Deals in Africa. Country Report: Tanzania*, Oakland Institute, Oakland

Osberg, L., A. Bandara (2012), "Running with two legs". Why poverty remains high in Tanzania and what to do about it, UNDP Tanzania-Dalhousie University, Working paper no. 2012-01

Oya, C. (2007), *Stories of Rural Accumulation in Africa: Trajectories and Transition among Rural Capitalists in Senegal*, *Journal of Agrarian Change*, vol. 7 n. 4.

Oya, C. (2010), *Agro-pessimism, Capitalism and Agrarian Change: Trajectories and Contradictions in Sub-Saharan Africa*, in *The Political Economy of Africa*, V. Padayachee, Routledge, London:

Oya, C. (2010b), *Rural Inequality, Wage Employment and Labour Market Formation in Africa: Historical and Microlevel Evidence*. Working paper no. 97. Policy Integration Department, International Labour Office.

Oya, C. (2010c) *Aid, Development and the State in Africa*, in *The Political Economy of Africa*, V. Padayachee, Routledge, London 2010

Oya, C. (2012), *Contract farming in sub-Saharan Africa: a survey of approaches, debates and issues*. *Journal of Agrarian Change*, 12(1), 1-33.

Oya, C. (2013). *Rural wage employment in Africa: methodological issues and emerging evidence*. *Review of African Political Economy*, 40(136), 251-273.

Padayachee, V. (2010), *The Political Economy of Africa*, Routledge, London

Pallotti, A. (2008), *Tanzania: decentralising power or spreading poverty?*. *Review of African Political Economy*, 35(116)

Pallotti, A. (2013), *Alla ricerca della democrazia. L'Africa sub-sahariana tra autoritarismo e sviluppo*, Soveria Mannelli, Rubbettino

Pallotti, A., C. Tornimbeni (2015), *State, Land and Democracy in Southern Africa*, Farnham, Ashgate

Pallotti, A., C. Tornimbeni, M. Zamponi (2016), *Sviluppo rurale e povertà in Africa australe. Le sfide del millennio*, Rubettino, Soveria Mannelli

Peters, P. (2004), *Inequality and Social Conflict Over Land in Africa*, *Journal of Agrarian Change* vol. 4 n.3

Peters, P. (2006), *Rural income and poverty in a time of radical change in Malawi*, *Journal of Development Studies* 42 (3): 322 – 345.

Petrers, E. (2015), *The role of land policies, land laws and agricultural development in challenges to rural livelihoods in Africa*, in Chinigò, *The new harvest. Agrarian policies and rural transformation in Southern Africa*, *Afriche e Orienti*, vol 3/15

Pincus, J. (2001), *The post-Washington Consensus and Lending Operations in Agriculture: New Rhetoric and Old Operational Realities*, in *Development Policy in the Twenty First Century: Beyond the Post-Washington Consensus*, Lapavitsas, B. and Pincus, J. (eds.), Routledge, London

Ponte, S. (1998), *Fast Crops, Fast Cash: Market Liberalization and Rural Livelihoods in Songea and Morogoro Districts, Tanzania*, *Canadian Journal of African Studies*, Vol.33, No.2

Ponte, S. (1999), Trading Images: Discourse and Statistical Evidence on Agricultural Adjustment in Tanzania (1986-1995), in P. Forster and S. Maghimbi (eds.), *Agrarian Economy, State and Society in Contemporary Tanzania*, Aldershot and Brookfield, Avebury

Ponte, S. (2000), From Social Negotiation to Contract: Shifting Strategies of Farm Labor Recruitment in Tanzania under Market Liberalization, *World Development*, Vol. 28, No. 6

Ponte, S. (2001), Trapped in Decline? Reassessing Agrarian Change and Economic Diversification on the Uluguru Mountains, Tanzania, *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 39 (1)

Ponte, S. (2002), *Farmers & markets in Tanzania: how policy reforms affect rural livelihoods in Africa*, James Currey, London

Porter, G., Phillips-Howard, K. (1997), Comparing contracts: an evaluation of *contract farming* schemes in Africa. *World Development*, 25 (2)

Poulton, C. (1998), Cotton production and marketing in Northern Ghana: the dynamics of competition in a system of interlocking transactions. In: A. Dorward, J. Kydd and C. Poulton, eds. *Smallholder Cash Crop Production under Market Liberalisation*. Wallingford: CAB International, pp. 56–112.

Poulton, C. (2012), The state and performance of African agriculture and the impact of structural changes, Paper prepared for the 28th Triennial Conference of the International Association of Agricultural Economists, Fozdo Iguaçu, Brazil, 18–24 August 2012

Poulton, C., Dorward, A., Kydd, J., Poole, N. and Smith, L. (1998), A New Institutional Economics perspective on current policy in debates. In: A. Dorward, J. Kydd and C. Poulton, eds. *Smallholder Cash Crop Production under Market Liberalisation*. Wallingford: CAB International

Poulton, C., Tyler, G., Hazell, P., Dorward, A., Kydd, J. and Stockbridge, M. (2008), *Commercial Agriculture in Africa: Lessons from Success and Failure*. Background paper for the Competitive Commercial Agriculture in Sub-Saharan Africa (CCAA) Study.

Prowse, M. (2012), *Contract farming* in developing countries: a review. *À Savoir*, 12, February 2012. Agence Française de Développement

Raikes, P. (1975). Ujamaa and rural socialism. *Review of African Political Economy*, 2(3)

Raikes, P. (1978), Rural Differentiation and Class-Formation in Tanzania, *Journal of Peasant studies*, vol.5 n. (3)

Raikes, P. (1982), The state and the peasantry in Tanzania. In: J. Harriss (ed). *Rural Development: Theories of Peasant Economy and Agrarian Change.*: Routledge, London and New York

Raikes, P. (1986). *Eating the carrot and wielding the stick: the agricultural sector in Tanzania*, Centre for Development Research, Copenhagen

Raikes, P., P. Gibbon (2000), Globalisation and African export crop agriculture, *Journal of Peasant Studies*, vol. 27 n.2

Rakies, P. (2000), Modernization and Adjustment in African Peasant Agriculture, in Bryceson, D., C. Kay, J.Mooij (eds) 2000. *Disappearing Peasantries: Rural Labour in Africa, Asia and Latin America*, London

Reardon, T. (1997). Using Evidence of Household Income Diversification to Inform Study of the Rural Nonfarm Labor Market in Africa, *World Development*, vol 25 n. 5

- Rizzo, M. (2009), The Struggle for Alternatives: Ngos' Responses to the World Development Report 2008, Journal of Agrarian Change, Vol. 9 (2)
- Rodney, W. (1972), How Europe underdeveloped Africa, Bogle-L'Ouverture/Tanzania Publishing House, London/Dar es Salaam
- Rosset, P. (2006). Food is different: Why the WTO should get out of agriculture, Zed Books
- Rosset. M. (1999): The Multiple Functions and Benefits of Small Farm Agriculture - in the Context of Global Trade Negotiations, Food First - The Institute for Food and Development Policy, Oakland
- Ruthenberg, H. (1964), Agricultural Development in Tanganyika, Springer-Verlag
- Rweyemamu, J. (1973), Underdevelopment and industrialization in Tanzania. A study of perverse capitalist industrial development, Oxford University Press
- Sano, H. (1996), 'Enabling strategies and state intervention. Policy action and major problems of livelihood in dryland villages in Iringa District, Tanzania', SASA Notes and Working Papers, Centre for Research on Sustainable Agriculture in Semi-Arid Africa, Copenhagen
- Sarris, A., R. Van Den Brink (1993), Economic policy and household welfare during crisis and adjustment in Tanzania, NYU Press
- Schmied, D. (1989), Subsistence Cultivation, Market Production and Agricultural Development in Ruvuma Region, Southern Tanzania, Bayreuth: Bayreuth University Press.
- Scoones, I., Devereux, S., Haddad, L. (2005), Introduction: New Directions for African Agriculture", IDS Bulletin 36 (2)
- Scott, J. (1998), Compulsory villagization in Tanzania: Aesthetics and miniaturization. Seeing like a state: How certain schemes to improve the human condition have failed, Tale University Press
- Sender J., C. Cramer, C. Oya, (2006), Unequal prospects Disparities in the quantity and quality of labour supply in sub-Saharan Africa, ASC Working Paper 62/2005, Leiden
- Sender J., S. Smith (1986), The Development of Capitalism in Africa, Methuen, London
- Sender, J. (1974), Some Preliminary Notes on the Political Economy of Rural Development in Tanzania: Based on a Case Study in the Western Usambaras. Economic Research Bureau, University of Dar es Salaam
- Sender, J. (1999), Africa's economic performance: limitations of the current consensus, Journal of Economic Perspectives 13 (3)
- Sender, J. and Smith, S. (1990), Poverty, class and gender in rural Africa: a Tanzanian case study, Routledge, London
- Sender, J., D. Johnston (2004), Searching for a Weapon of Mass Production in Rural Africa: Unconvincing Arguments for Land Reform, Journal of Agrarian Change 4 (1&2)
- Sender, J., S. Smith (1984), What is right with the Berg Report and what's left of its critics?, IDS Discussion Paper 192, Sussex
- Seppälä, P. (1996). The Politics of Economic Diversification: Reconceptualizing the Rural Informal Sector in South-east Tanzania. Development and Change, 27(3)
- Simmons, P. (2002), Overview of Smallholder *Contract farming* in Developing Countries. ESA Working Paper No. 02-04. Agriculture and Development Economics Division, Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO)

- Skarstein, R. (2005). Economic liberalization and smallholder productivity in Tanzania. From promised success to real failure, 1985–1998. *Journal of Agrarian Change*, 5(3)
- Smalley, R. (2013), Plantations, *contract farming* and commercial farming areas in Africa: A comparative review. Land and Agricultural Commercialization in Africa, Future Agricultures Consortium, Working Paper 55, University of Sussex, Brighton
- Smith S., D. Auret, S. Barrientos, C. Dolan, K. Kleinbooi, C. Njobvu, M. Opondo, A. Tallontire (2004), Ethical trade in african horticulture: gender, rights & participation, Institute of Development Studies University of Sussex, Brighton
- Smith S., J. B. Sender (1990) Poverty, Gender and Wage Labour in Rural Tanzania, *Economic and Political Weekly*, vol. 25, n. 24/25
- Soini, E. (2005). Land use change patterns and livelihood dynamics on the slopes of Mt. Kilimanjaro, Tanzania. *Agricultural systems*, 85(3)
- Spear, T. (1997), *Mountain farmers: Moral economies of land & agricultural development in Arusha & Meru*, University of California Press.
- Sulle, E. (2015), Land grabbing and agricultural commercialization duality: Insights from Tanzania's transformation agenda, in Chinigò, The new harvest. Agrarian policies and rural transformation in Southern Africa, *Afriche e Orienti*, vol 3/15
- Swinnen, J., L. Colen, M. Maertens (2013), Constraints to smallholder participation in high-value agriculture in West Africa, in *Rebuilding West Africa's Food Potential*, A. Elbehri (ed.), FAO/IFAD.
- TAHA (2016), *Horticulture in Tanzania. Tanzania Hortiexport Boom*, November 2015-June 2016, Issue 01
- Temba, A. (2016), *Three Hundred Years On Kilimanjaro Mountain Area*, Vol 2, Notion Press, Chennai
- Thoden Van Velsen, H. (1973) Staff, Kulaks and Peasants, in Cliffe, L. and Saul, J. (eds.) (1972) *Socialism in Tanzania: An Interdisciplinary Reader*, Volume 1. East African Publishing House and Heinemann Educational Books.
- TIC (2012), Procedure for obtaining TIC certificate of Incentives, Tanzania Investment Center, Dar es Salaam
- Tsikata. D. (2015), *The Social Relations of Agrarian Change*, IIED Working Paper 12, London
- UNCTAD (2011), *World Investment Report*, UN Conference on trade and Development
- UNDP (2005), *Human Development Report 2005: International cooperation at a crossroads*, New York
- UNDP (2015), *Human Development Report 2015, Work for Human Development*, United Nations
- UNDP (2015b), *Tanzania Human Development Report 2014*, United Nations Development Programme (UNDP) - URT, Dar es Salaam
- United Republic of Tanzania (URT) (1971), *The Economic Survey and Annual Plan 1970-71*, Government Printer, Dar es Salaam
- URT (1967), *The Arusha Declaration and TANU'S Policy on Socialism and Self-Reliance*, Government Printer, Dar es Salaam
- URT (1992), *Household Budget Survey Main Report, 1991/92*, National Bureau of Statistics, Dar es Salaam
- URT (1996) 'The Agricultural Policy of Tanzania 1996', Dar es Salaam: Ministry of Agriculture.

URT (1997), Tanga Region Socio-Economic Profile, the Planning Commission and Regional Commissioner's Office, Dar es Salaam, Tanga

URT (1998), Arusha Region Socio-Economic Profile, the Planning Commission and Regional Commissioner's Office, Dar es Salaam, Arusha

URT (1998b), Kilimanjaro Region Socio-Economic Profile, the Planning Commission and Regional Commissioner's Office, Dar es Salaam, Kilimanjaro

URT (1999), The Tanzania Development Vision, Planning Commission, Dar es Salaam

URT (1999a) Land Act (No. 4 of 1999), Government Printer, Dar es Salaam

URT (1999b) Village Land Act (No. 5 of 1999), Government Printer, Dar es Salaam.

URT (2000), Integrated Agricultural Survey 1997/1998, Ministry of Agriculture and Cooperatives, Dar es Salaam

URT (2001), Agricultural Sector Development Strategy, Ministry of Agriculture and Food Security, Dar es Salaam

URT (2002) Household Budget Survey 2000/01, National Bureau of Statistics, Dar es Salaam

URT (2006), Agricultural Sector Development Programme, Ministry of Agriculture and Food Security, Dar es Salaam

URT (2006b), National Sample Census of Agriculture 2002/2003, Small Holder Agriculture, Volume ii: Crop Sector National Report, National Bureau of Statistics, Ministry of Agriculture and Food Security. Dar es Salaam

URT (2006c), National Sample Census of Agriculture 2002 / 2003, Large Farm Report, National Bureau of Statistics, Ministry of Agriculture and Food Security, Dar es Salaam

URT (2007), National Sample Census of Agriculture 2002/2003, Volume Va, Regional Report: Arusha region, National Bureau of Statistics, Ministry of Agriculture and Food Security, Dar es Salaam

URT (2007b), Tanzania Investment Guide 2008 and Beyond. Tanzania Investment Centre, Dar es Salaam.

URT (2007c), National Sample Census of Agriculture 2002/2003, Volume Vc, Regional Report: Kilimanjaro Region, National Bureau of Statistics, Ministry of Agriculture and Food Security, Dar es Salaam

URT (2007d), National Sample Census of Agriculture 2002/2003, Volume Vd, Regional Report: Tanga Region, National Bureau of Statistics, Ministry of Agriculture and Food Security, Dar es Salaam

URT (2008b), Household Budget Survey 2006-2007, Main Report, National Bureau of Statistics, Dar es Salaam

URT (2009), Ten Pillars of Kilimo Kwanza, The Kilimo Kwanza Resolution, The President of the United Republic of Tanzania

URT (2009b), Study on potentials of non-traditional sector on employment and income generation, Ministry of Finance and Economic Affairs tender no. me/004/2009-10/hq/c/20

URT (2009c), Tanzania National Export Strategy, Ministry of Industry, Trade and Marketing, Dar es Salaam

URT (2009d), Household Budget Survey 2007-08, National Bureau of Statistics, Dar es Salaam

URT (2010), MKUKUTA II, Ministry of Finance and Economic Affairs, Poverty Eradication and Economic Empowerment Department, Dar es Salaam

URT (2010b), Tanzania Horticultural Development Strategy 2012- 2021, Horticultural Development Council of Tanzania (HODECT), Arusha - Dar es Salaam

URT (2011), National Accounts of Tanzania Mainland 2000 – 2010, National Bureau of Statistics, Dar es Salaam

URT (2011b), Southern Agricultural Growth Corridor of Tanzania, Investment Blueprint

URT (2012b), National Sample Census of Agriculture 2007/2008, Regional Report: Arusha Region, Volume Vb, National Bureau of Statistics, Ministry of Agriculture and Food Security, Dar es Salaam

URT (2012c), National Sample Census of Agriculture 2007/2008, Small Holder Agriculture, Regional Report: Kilimanjaro Region (volume Vc), National Bureau of Statistics, Ministry of Agriculture, Food security and Cooperatives, Dar es Salaam

URT (2012d), National Sample Census of Agriculture 2007/2008, Small Holder Agriculture, Regional Report: Tanga Region (Volume Vd), Ministry of Agriculture, Food Security and Cooperatives, Dar es Salaam

URT (2012e) National Sample Census of Agriculture 2007/2008, Small Holder Agriculture, Volume ii: Crop Sector – National Report, National Bureau of Statistics, Ministry of Agriculture, Food Security and Cooperatives, Dar es Salaam

URT (2012f), Tanzania Coffee Industry Development Strategy 2011/2021, Tanzania Coffee Board, Dar es Salaam

URT (2014), Household Budget Survey Main Report, 2011/12, National Bureau of Statistics, Dar es Salaam

URT (2014), Integrated Labor Force Survey, National Bureau of Statistic, Dar es Salaam

URT (2015) Big Results Now! First Year Delivered Promising Results, President’s Office Delivery Bureau, Dar es Salaam

URT (2015c), National Accounts of Tanzania Mainland 2007 - 2014, National Bureau of Statistics, Dar es Salaam

URT (2015d), Annual Report for Financial Year 2014/15, Ministry of Agriculture, Food Security and Cooperatives, Dar es Salaam

URT (2016) Mkukuta II Assessment Report (2010 - 2015): Taking Stock and Forging the National Future, Ministry of Finance and Planning, Dar es Salaam

URT (2016b), Large Scale Farms Survey Report 2012/13, Tanzania Mainland, National Bureau of Statistics, Ministry of Finance and Planning, Dar es Salaam

URT (2016c), Annual Agricultural Sample Survey Report 2014/15, National Bureau of Statistics, Dar es Salaam

URT (2016d), Basic Demographic and Socio-Economic Profile, Arusha Region, National Bureau of Statistics, Ministry of Finance, Dar es Salaam

URT (2016f), Basic Demographic and Socio-Economic Profile, Kilimanjaro Region , National Bureau of Statistics, Ministry of Finance, Dar es Salaam

URT (2016g), Basic Demographic and Socio-Economic Profile, Tanga Region, National Bureau of Statistics, Ministry of Finance, Dar es Salaam

USAID (2015) French bean value chain analysis in Kenya, USAID, Washington

- Van den Broeck G., J. Swinnen, M. Maertens (2016), *Global Value Chains, Large-Scale Farming, and Poverty: Long-Term Effects in Senegal*, Discussion Paper 380/2016, LICOS Centre for Institutions and Economic Performance, Leuven
- Van den Broeck G., Van Hoyweghen K., Maertens (2016) *Employment Conditions in the Senegalese Horticultural Export Industry: A Worker Perspective*, Vol 34, Issue 2
- von Freyhold, M. (1979), *Ujamaa Villages in Tanzania: Analysis of a Social Experiment*, Heinemann
- Warren, B. (1980), *Imperialism: Pioneer of Capitalism*, Verso, London
- Waswa, F., Gweyi-Onyango, J.P. Mcharo, M. (2012), *Contract sugarcane farming and farmers' incomes in the Lake Victoria basin, Kenya*. *Journal of Applied Biosciences*, vol.52 n1
- White, B., Borras Jr, S. M., Hall, R., Scoones, I., & Wolford, W. (2012). *The new enclosures: critical perspectives on corporate land deals*. *The Journal of Peasant Studies*, 39(3-4), 619-647.
- Wiggins, S., J. Kirsten, L. Llambi (2010), *The future of small farms*, *World Development*, vol. 38 n 10.
- Wittman, H., A. Desmarais, N. Wiebe (2010), *The origins and potential of food sovereignty*, in *Food sovereignty: reconnecting food, nature and community*, Wittman H. A. Desmarais, N. Wiebe (eds), Food First, Oakland
- Wittman, Hannah, Desmarais, Annette, Wiebe, Nettie (Eds). (2011). *Food sovereignty: Reconnecting food, nature and community*. Oxford University Press, Oxford
- Woodhouse, P. (2012), *New investments, old challenges. land deals and the water constraint in African agriculture*, *Journal of Peasant Studies*, vol. 39 n. 3-4.
- World Bank (1981), *Accelerated development in sub-Saharan Africa: an agenda for action*, The World Bank, Washington
- World Bank (1990), *World Development Report 1990: Poverty*. The World Bank, Washington
- World Bank (1994), *Tanzania Agriculture, A world Bank Country Study*, The World Bank, Washington
- World Bank (1994b), *Adjustment in Africa: Reforms, Results and the Road Ahead*, Washington, DC: World Bank.
- World Bank (1996), *Poverty and Inequality During Structural Adjustment in Rural Tanzania*, The World Bank Policy Research Department Transition Economics Division, Policy Research Working Paper 1641
- World Bank (1997) *World Development Report 1997*, Oxford: Oxford University Press for the World Bank
- World Bank (2003), *Land policies for growth and poverty reduction*, The World Bank, Washington DC
- World Bank (2003b), *World Development Report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World--Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life*, World Bank, Washington
- World Bank (2007), *World Development Report 2008: Agriculture for Development*, The World Bank.
- World Bank (2008), *Awakening Africa's sleeping giant: Prospects for commercial agriculture south of the Sahara*, Agriculture and Rural Development Unit, The World Bank
- World Bank (2012), *World Development Report 2013: Jobs*. The World Bank. Washington
- World Bank (2015), *Tanzania Mainland Poverty Assessment: A New Picture of Growth for Tanzania Emerges*, The World Bank, Washington-Dar es Salaam

World Bank (Deininger, K. and Byerlee, D. with Lindsay, J., Norton, A., Selod, H. and Stickler, M.) (2011), *Rising Global Interest in Farmland: Can It Yield Sustainable and Equitable Benefits?* Washington D.C.: World Bank.

World Bank, URT (2014), *Tanzania Public Expenditure Review. National agricultural input voucher scheme*, Washington- Dar es Salaam

Zamponi, M. (2015), *African Peasantry, Rural Transformations and Land Grabbing in Contemporary (Southern) Africa*, in Chinigò, *The new Harvest, Agrarian policies and rural transformation in Southern Africa*, *Afriche e Orientali*, vol 3/15

ALLEGATI

Allegato 1: Questionario utilizzato per gli agricoltori (traduzione in inglese del questionario in swahili)

Village _____

- 1) AGE _____
- 2) SEX : ☐ MALE ☐ FEMALE
- 3) LEVEL OF EDUCATION: ☐ No formal Education ☐ Primary Education ☐ Secondary Education ☐ Tertiary Education
- 4) WHAT IS YOUR HOUSEHOLD SIZE (RESIDENTS)? _____
- 5) HOW MANY CHILDREN DO YOU HAVE? _____
- 6) MARITAL STATUS: ☐ Married ☐ Widowed ☐ Divorced/Separated ☐ Never married
7. HOW MANY MEMBERS OF YOUR HOUSEHOLD ENGAGE (PART-TIME OR FULL-TIME) IN NON-AGRICULTURAL ACTIVITIES TO GAIN INCOME?.....
8. IF YES, SPECIFY WHICH ECONOMIC ACTIVITY ☐ WAGE EMPLOYMENT ☐ SELF EMPLOYMENT WITH EMPLOYEE ☐ SELF EMPLOYMENT WITH NO EMPLOYEE ☐ CASUAL LABOURER OTHER: _____
- 10) CAN YOU ESTIMATE TOTAL HH AGRICULTURAL INCOME IN A YEAR?.....
- 11) IN YOUR OPINION, IS AGRICULTURAL INCOME: ☐ declining over time ☐ increasing over time ☐ about the same ☐ other _____

POSSESSION SCORE

- 12) DO YOU OR ANY OF THE PEOPLE RESIDENT IN YOUR HOUSE HAVE ANY OF THE FOLLOWING?

<u>1-cement floor</u>	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> NO	<u>2-Metal roof</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>3Cement walls.</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO	<u>4 Clean water home</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>5-Electricity home</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO	<u>6-Mobile phone</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>7-Radio</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO	<u>8-Mosquito net</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>9-Television</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO	<u>10-Toilet flush</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO

<u>11-Using gas or electr for cooking?</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO	<u>12-Bank account</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>13-Car</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO	<u>14=Three meals a day</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>15-Sofa set</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO		

13) HOW MUCH LAND DOES YOUR HOUSEHOLD OWN IN ACRES? Acres: _____

14) WHAT IS THE TOTAL ACREAGE UNDER AGRICULTURAL PRODUCTION? Acreage

15) DO YOU HAVE A LAND TITLE? ☐ YES ☐ NO

16) DO YOU HAVE ANY LIVESTOCK? ☐ YES ☐ NO

17) IF YOU HAVE LIVESTOCK, HOW MANY : Goats_____ Caws:_____
Pigs_____ Other_____

18) HOW DID YOU OBTAIN THE LAND THAT YOU ARE CULTIVATING? Multiple option
☐ Inherited ☐ Borrowed ☐ Rented ☐ Bought ☐ Given by village authority

19) HAVE YOU OR YOUR HOUSEHOLD EVER BOUGHT ANY LAND? ☐ YES ☐ NO

20) If YES, HOW MUCH LAND DID YOU BUY IN ACRE? _____

21) IF YES. HOW LONG AGO DID YOU BUY IT? _____

22) IS YOUR HOUSEHOLD GROWING ONE OR MORE OF THE FOLLOWING?

a) COFFEE ☐ YES ☐ NO IF YES: Number of coffee Plants:

If YES, how long have you been growing coffee? ☐ Less than 5 years ☐ Between 5 and 10 years ☐ More
☐ than 10 years

If Yes, annual income from selling coffee
Price/kg.....

IF yes, in your opinion is the income from selling coffee: ☐ declining over time ☐ increasing over time
☐ about the same

b) PASSION FRUITS ☐ YES ☐ NO IF YES: Number of Passion
Plants:..... Acreage.....

If Yes, How long have you been growing passion? ☐ Less than 5 years ☐ Between 5 and 10 yrs ☐ More than 10 years

If Yes, annual income selling passion fruits
Price/Kg.....

If you sell this product to international buyers, what are the challenges of growing and selling this crop? more than one choice, up to 3 ☐ Difficult to find buyers ☐ Price is too low ☐ Buyers require high quality ☐ Diseases of the plants ☐ Growing these products is expensive ☐ Delay in payments ☐ It took too long and products deteriorated in quality ☐ Product has been refused

Other_____

If you sell this product to international buyers, what are the opportunities of growing this crop? ☐ Higher income ☐ Better market access ☐ Secure buyer ☐ No opportunity other.....

Have you experienced any problems in selling this product? ☐ Yes ☐ No

Are your buyers fulfilling the terms of the contract/agreement? ☐ Yes ☐ No

C) AVOCADO ☐ YES ☐ NO IF YES: Number of Avocado trees:..... Acreage.....

If Yes, How long have you been growing avocado? ☐ Less than 5 years ☐ Between 5 and 10 yrs ☐ More than 10 years

if yes, annual income from selling avocado Price kg.....

If you sell this product to international buyers, what are the challenges of growing and selling this crop? more than one choice, up to 3 ☐ Difficult to find buyers ☐ Price is too low ☐ Buyers require high quality ☐ Diseases of the plants ☐ Growing these products is expensive ☐ Delay in payments ☐ It took too long and products deteriorated in quality ☐ Product has been refused

Other.....

If you sell this product to international buyers, what are the opportunities of growing this crop? ☐ Higher income ☐ Better market access ☐ Secure buyer ☐ No opportunity other.....

Have you experienced any problems in selling this product? ☐ Yes ☐ No

Are your buyers fulfilling the terms of the contract/agreement? ☐ Yes ☐ No

d) FRENCH/GREEN BEANS ☐ YES ☐ NO IF YES: Acreage_____

If Yes, How long have you been growing beans? ☐ Less than 5 years ☐ Between 5 and 10 yrs ☐ More than 10 years

if yes, annual income from selling beans.....

Price/Kg.....

If you sell this product to international buyers, what are the challenges of growing and selling this crop? more than one choice, up to 3

☐ Difficult to find buyers ☐ Price is too low ☐ Buyers require high quality ☐ Diseases of the plants ☐ Growing these products is expensive ☐ Delay in payments ☐ It took too long and products deteriorated in quality ☐ Product has been refused

OTHER.....

If you sell this product to international buyers, what are the opportunities of growing this crop? ☐ Higher income

☐ Better market access ☐ Secure buyer ☐ No opportunity other.....

Have you experienced any problems in selling this product? ☐ yes ☐ no

Are your buyers fulfilling the terms of the contract/agreement? ☐ yes ☐ no

E) PEAS

☐ YES

☐ NO

IF YES: Acreage_____

If Yes, How long have you been growing peas? ☐ Less than 5 years ☐ Between 5 and 10 yrs ☐ More than 10 year

If yes, annual income by selling peas.....

Price/kg.....

If you sell this product to international buyers, what are the challenges of growing and selling this crop? more than one choice, up to 3

☐ Difficult to find buyers ☐ Price is too low ☐ Buyers require high quality ☐ Diseases of the plants ☐ Growing these products is expensive ☐ Delay in payments ☐ It took too long and products deteriorated in quality ☐ Product has been refused

OTHER.....

If you sell this product to international buyers, what are the opportunities of growing this crop? ☐ Higher income

☐ Better market access ☐ Secure buyer ☐ No opportunity other.....

Have you experienced any problems in selling this product? ☐ yes ☐ no

Are your buyers fulfilling the terms of the contract/agreement? ☐ yes ☐ no

h) OTHER VEGETABLES OR FRUITS FOR EXPORT

☐ Yes

☐ No

If Yes, Acreage_____

Plants_____

If Yes, specify product_____

If yes, how long have you been growing it? ☐ Less than 5 years ☐ Between 5 and 10 yrs ☐ More than 10 years

If yes, annual income.....

Price/kg.....

If you sell this product to international buyers, what are the challenges of growing and selling this crop? more than one choice, up to 3 ☐ Difficult to find buyers ☐ Price is too low ☐ Buyers require high quality ☐ Diseases of the plants ☐ Growing these products is expensive ☐ Delay in payments ☐ It took too long and products deteriorated in quality ☐ Product has been refused

OTHER.....

If you sell this product to international buyers, what are the opportunities of growing this crop?

☐ higher income ☐ better market access ☐ secure buyer ☐ no opportunity

other.....

Have you experienced any problems in selling this product? ☐ yes ☐ no

Are your buyers fulfilling the terms of the contract/agreement? ☐ yes ☐ no

23) WHICH OTHER PRODUCTS DO YOU GROW ON YOUR LAND?.....

24) HAVE YOU STOPPED GROWING ANY PRODUCT WHICH WAS SUPPOSED TO BE SOLD TO INTERNATIONAL BUYERS? ☐ YES ☐ NO

25) IF YES, WHY HAVE YOU STOPPED? ☐ BUYER BANKRUPT ☐ PRICE TOO LOW ☐ I WAS LOSING MONEY ☐ PLANT DISEASE/PEST ☐ LACK OF WATER ☐ IT USED TO TAKE TOO LONG FOR PAYMENTS ☐ I WAS NOT PAID

26) IF YES, WHICH CROPS? Former Crop 1.....New Crop..... Acreage____
Former Crop2..... New Crop..... Acreage____

27) IF YOU INTRODUCED NEW PRODUCTS, WHERE DID YOU GET THE MONEY TO INVEST IN NEW CROPS?

☐ Borrowed from friends ☐ Borrowed from farmer group/cooperative ☐ Own Savings
☐ Borrowed from private company/Buyer

28) HAVE YOU UPROOTED ANY COFFEE PLANTS OVER THE LAST 10 YEARS? ☐ YES ☐ NO

29) IF YOU HAVE UPROOTED COFFEE PLANTS, HOW MANY?
YEAR.....

30) HAVE YOU UPROOTED ANY OTHER CROP OVER THE LAST 5-10 YEARS? ☐ Yes ☐ NO

31) IF YES, WHICH CROP WAS IT? CROP..... YEAR.....
CROP..... YEAR.....

32) DO YOU EMPLOY ANY PERMANENT LABOURERS IN YOUR LAND? ☐ YES ☐ NO

33) IF YOU EMPLOY PERMANENT LABOURERS, HOW MANY?.....

34) IF YOU EMPLOY PERMANENT LABOURERS, HOW MUCH YOU PAY THEM PER MONTH?
.....

35) DO YOU EMPLOY CASUAL LABOURERS IN YOUR LAND? ☐ YES ☐ NO

36) IF YOU EMPLOY CASUAL LABOURERS, HOW MANY DAYS A MONTH? _____

37) IF YOU EMPLOY CASUAL LABOURERS, HOW MANY PEOPLE A DAY AT PEAK SEASON?

38) HAVE YOU HAD ANY DIFFICULTIES IN HIRING LABOUR ON YOUR LAND? ☐ YES ☐ NO

39) HOW DO YOU RECRUIT LABOUR?

☐ Relatives ☐ friends ☐ roadside ☐ people in the village ☐ people from other villages

40) HAVE YOU EMPLOYED: ☐ Mainly Woman ☐ Mainly Man ☐ Both

41) HAVE YOU INCREASED THE USE OF PAID LABOUR OVER THE LAST 5-10 YEARS?
☐ YES ☐ NO

42) ARE YOU OBTAINING SUBSIDIZED INPUTS/ INPUTS ON CREDIT? ☐ YES ☐ NO

43) IF YES, WHERE DO YOU GET IT FROM? ☐ PUBLIC VOUCHER ☐ PRIVATE BUYER
☐ COOPERATIVE/GRUOP

44) DO YOU HAVE AN IRRIGATION SYSTEM? ☐ YES ☐ NO

45) HAVE YOU INVESTED AGRICULTURAL INCOME IN OTHER ECONOMIC ACTIVITIES?
☐ Yes ☐ NO

46) HAVE YOU INVESTED NON-AGRIC. INCOME IN AGRICULTURAL ACTIVITIES/ASSETS?
☐ Yes ☐ NO

47) HAVE YOU MET AN AGRICULTURAL EXTENSION OFFICER IN THE LAST 12 MONTHS?
☐ Yes ☐ NO

48) SUPPOSED YOU EARNED SOME EXTRA MONEY FROM YOUR INCOME ACTIVITIES (HALF OF ANNUAL INCOME), WHAT WOULD YOU USE IT FOR?

☐ INVEST IN AGRICULTURAL PRODUCTION ☐ INVEST IN NON AGRICULTURAL ECONOMIC
ACTIVITIES ☐ RENEW MY HOUSE ☐ Other, specify _____

Allegato 2: Questionario utilizzato per i lavoratori agricoli

- 1) AGE _____
- 2) SEX : ☐ MALE ☐ FEMALE
- 3) LEVEL OF EDUCATION: ☐ No formal Education ☐ Primary Education ☐ Secondary Education ☐ Tertiary Education
- 4) WHAT IS YOUR HOUSEHOLD SIZE (RESIDENTS)? _____
- 5) HOW MANY CHILDREN DO YOU HAVE? _____
- 6) HAVE YOU EXPERIENCED MIGRATION? ☐ Yes ☐ No
- 7) IF YES, HOW LONG AGO?
- 8) MARITAL STATUS : ☐ Married ☐ Widowed ☐ Divorced/Seperated ☐ Never married
- 9) HOW MANY OTHER MEMBERS OF YOUR HOUSEHOLD WORK AS KIBARUA?.....
- 10) CAN YOU ESTIMATE TOTAL HOUSEHOLD INCOME IN A WEEK OR MONTH
week.....Month.....
- 12) In your opinion, IS AGRICULTURAL INCOME: ☐ declining over time ☐ increasing over time ☐ about the same
- 13) IN YOUR OPINION, IS INCOME FROM KIBARUA: ☐ declining over time ☐ increasing over time ☐ about the same
- 14) HOW MANY MEALS DO YOU HAVE IN A DAY (incl chai; lunch; dinner; other)?
.....
- 15) DO YOU OR ANY OF THE PEOPLE RESIDENT IN YOUR HOUSE HAVE ANY OF THE FOLLOWING?

<u>1-cement flor</u>	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No	<u>2-Metal roof</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>3Cement walls.</u>	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No	<u>4 Clean water home</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>5-Electricity home</u>	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> NO	<u>6-Mobile phone</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>7-Radio</u>	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> NO	<u>8-Mosquito net</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO

<u>9-Television</u>	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> NO		<u>10-Toilet flush</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>11-Using gas or electr for cooking?</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO		<u>12-Bank account</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>13-Car</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO		<u>14=Three meals a day</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO
<u>15-Sofa set</u>	<input type="checkbox"/> YES <input type="checkbox"/> NO			

LAND AND AGRICULTURAL ACTIVITIES

16) HOW MUCH LAND DOES YOUR HOUSEHOLD OWN IN ACRES? Acres: _____

17) WHAT IS THE TOTAL ACREAGE UNDER AGRICULTURAL PRODUCTION? Acreage

18) DO YOU HAVE ANY LIVESTOCK? ☐ YES ☐ NO

19) IF YOU HAVE LIVESTOCK, HOW MANY : Goats _____ Cows: _____
Pigs _____ Other _____

20) HOW DID YOU OBTAIN THE LAND THAT YOU ARE CULTIVATING? Multiple option

☐ Inherited ☐ Borrowed ☐ Rented ☐ Bought ☐ Given by village authority

21) HAVE YOU OR YOUR HOUSEHOLD EVER SOLD ANY LAND? ☐ YES ☐ NO

22) IF YES, HOW MUCH LAND DID YOU SELL IN ACRE? _____

23) IF YES, HOW LONG AGO? _____

24) WHAT DO YOU GROW ON YOU LAND? _____

25) ONLY FOR CASUAL LABRS. HOW MANY DAYS A WEEK DO YOU FIND JOB AS
KIBARUA? _____

26) ONLY FOR CASUAL LABRS HOW MANY MONTHS WITHOUT WORKING
(CONSECUTIVELY), IF ANY ? _____

27) DO YOU HAVE A FORMAL CONTRACT? ☐ YES ☐ NO

28) DO YOU WORK AS PERMANENT LABOURER OR CASUAL LABOURER?
☐ Permanent ☐ Casual

- 30) IF YOU WORK AS CASUAL LABOURER, DO YOU WORK IN MORE THAN ONE FARM IN THE SAME PERIOD? ☐ YES ☐ NO
- 31) IF YOU WORK AS CASUAL LABOURER, HOW MUCH YOU GET PAID PER DAY OF WORK?
- 32) HOW MANY HOURS A DAY DO YOU WORK? _____
- 35) HOW LONG HAVE YOU BEEN WORKING AS KIBARUA?
- 36) HOW DO YOU GET PAID? ☐ Inkind ☐ cash same day ☐ cash at the end of task/season
☐ weekly ☐ monthly
- 37) IS THIS JOB YOUR MAIN SOURCE OF CASH INCOME? ☐ Yes ☐ No
- 38) HOW MUCH TIME DO YOU SPEND ON YOUR LAND PER DAY? _____
- 39) What is your top work-related priority: ☐ More work ☐ higher income ☐ better working conditions ☐ Other _____
- 40) HAVE YOU HAD ANY PROBLEMS WITH YOUR EMPLOYERS? ☐ Yes ☐ No
- 41) IF YOU HAVE HAD PROBLEMS WITH YOU EMPLOYERS, WHAT PROBLEM WAS IT?
☐ Payment delay ☐ Working condition ☐ I was not paid
 Other.....
- 42) HAVE YOU SEEN AN INCREASE IN THE DEMAND FOR LABOR OVER THE LAST 5-10 YEARS? ☐ Yes ☐ No

ALLEGATO 3: Foto del contratto dell'azienda Frigoken con il gruppo di agricoltori del villaggio di Boro

1 page

FRIGOKEN

MKATABA WA UZALISHAJI WA MAZAO YA BUSTANI

Mkataba huu umefanyika leo Jumanne tarehe 23 mwezi wa Mwaka 2015 kati ya FRIGOKEN LTD (ambayo ni kampuni) SLP 30500 Nairobi, na **TUJIEENDELEZE GROUP** (ambaye ni kikundi cha wakulima) wa **P.O. BOX** P.O. BOX 3041 TANZANIA.

Kikundi kimekubali kukuza na kuiuzia kampuni maharage machanga na kampuni itayanunua kulingana na makubaliano ya mkataba huu.

Tunakubaliana yakwamba;

a) **Muda wa mkataba huu**
 Kuanza tarehe 23-03-2015
 Kuisha tarehe 24-12-2015

b) **Mipangilio**

- Kampuni itapangilia programu ya uotesaji ambayo itatatakiwa kufuatiliwa kwa umakini. Kampuni itaajiri bwana shamba (FA) na karani katika kituo.
- Kampuni haitachukua mazao yoyote ambayo haijayahudumia.
- Kampuni itatoa usafiri wa mazao ya bustani kutoka vituo hadi kwenye nyumba ya kuchambulia ya kampuni.
- Kampuni itatoa maelekezo na taarifa muhimu juu ya miundombinu yote inayohitajika ikiwa ni pamoja na ushauri wa kitaalam wa aina za pembejeo (mbegu, mbolea na madawa) na mbinu za uzalishaji zinazohitajika katika utekelezaji wa Mkataba huu.
- Kuweka wazi kwa mkulima kumbukumbu zote zinazohusu viwango vya uzalishaji, mazao hafifu au duni (reject) na sababu zilizosababisha mazao hayo kuhesabika kuwa hafifu au duni.
- Kutoa mafunzo na ushauri wa kitaalam kwa wakulima kwenye nyanja mbalimbali zinazohusiana na kanuni bora za kilimo ili kuhakikisha kuwa mkulima anazalisha kwa viwango vinavyokubalika na anapata faida
- Mkulima atazingatia mifumo, miongozo, maelekezo na masahihisho kama yatakavyokuwa yakifanyika mara kwa mara, na kadiri ya ushauri au maelekezo mengineyo ya kitaalamu kadiri yatakavyokuwa yakitolewa na wataalamu wa Frigoken mara kwa mara watakapotembelea shamba la mkulima.
- Mkulima atawataarifu mara moja Frigoken kuhusu jambo lolote, hali au tukio lililotokea ambalo linaweza kuathiri vibaya matarajio ya uzalishaji au muda wa mavuno uliotarajiwa.

c) **Ubora wa mazao**

- Kampuni itapokea maharage machanga tuu ambayo yametimiza unene wa 6.5mm, ambayo hayana ugonjwa, wadudu na masalia ya dawa. Mazao yatapokelewa kama yamehitimu viwango vya ubora kama ilivyo orodheshwa hapa chini:

Viwango vya ubora	Maximum limit
Unene	15%
Mapungufu makubwa	1%
Mapungufu madogo	5%
Kuoza	Nil
Kamba	2 units per Kg of sample
Kuchacha	Nil
Maharage yenye mbegu	2%
Deformed	1%

FKL AG OPR 074	ISSUE 001 - 2015	APPROVED BY	ISSUED TO
TZ BEANS CONTRACT		HEAD OF AGRO	MASTER FILE

2. Mkulima anahitajika kuvuna mazao yake kwa chombo kiticho safi na kuvuna mazao yake kwa kituo ambacho amejisajilia.
3. Mkulima anahitajika kuvuna mazao akizingatia viwango vya ubora kama ilivyo orodheshwa c (1)
4. Mkulima anahitajika kuzingatia usafi katika uvunaji na ubebaji wa mazao

d) Uzalishaji

1. Mkulima anatakiwa kutumia mbinu bora za uzalishaji zinazokubalika na kampuni uandaji wa shamba, umwagiliaji, palizi, unyunyizi dawa, uvunaji n.k) kuhakikisha viwango vya ubora na wingi wa mazao unatimia.
2. Mkulima anahitajika kutumia pembejeo zilizozidhinishwa na kampuni itatoa mwenye itatoa mbege na mbolea ya uoteshaji na ya kukuzia
3. Mbembejeo zote zinahitajika kuhifadhiwa kwa usalama na kampuni itatoa mwenye mara kwa mara
4. Wahusika wa uzalishaji watayatembelea mashamba ya wakulima ili kutoa ushauri ambayo mkulima anahitaji kufuata
5. Mkulima anahitajika kufuata programu ya unyunyizi dawa itakayo tolewa na kampuni kama kuna hitajika mabadiliko yeyote lazima iithinishwe kwa maandishi na kampuni Mazao yatakayo kua na mabaki ya dawa hayatachukuliwa na mkulima mhusika atatolewa katika orotha ya wakulima.
6. Mkulima atavuna mazao yake kwa muda uliowekwa na kampuni
7. Mkulima atahakikisha watoto chini ya umri wa miaka 16 hawatumiki katika uzalishaji na ubebaji wa mazao
8. Mkulima anahitajika kuhakikisha kuwa hatumii ajira ya lazima katika hatua zote za uzalishaji

e) Malipo

1. Kampuni italipa Tsh_750_ kwa kilo ambayo itawakilishwa kwa kituo cha ununuzi
2. Mazao yote yatakaguliwa na wachambuzi wa kampuni (sorters) ili kuzingatia viwango vya ubora
3. Mazao yote yatapimwa katika vituo vyetu na hatimae mkulima kupewa chefti ili kuzingatia viwango vya ubora
4. Pembejeo ambazo mkulima anadaiwa na kampuni zitakatwa baada ya mauzo
5. Malipo yatafanyika wiki mbili baada ya mauzo kuanza
6. Malipo yatafanyika kwa njia ya kielektroniki (telegraphic transfer)

f) Vikwazo

1. Kutozingatia maadili ya uzalishaji kwa mkulima kutasababisha kampuni kuvunja kwa mkulima
2. Vikwazo vimeorodheshwa kwa annex B ndani ya mkataba huu.
3. Mgogoro unapotokea baina ya pande zote mbili, unaweza kusuluhishwa na mwenyeji wazara ya kilimo, serikali ya wilaya, TAHA na polisi kama itahitajika.

g) Uvunjwaji wa mkataba

1. Mkataba huu unaweza ukavunjwa kutokana na:
1. Pande zote mbili kupeana notisi ya miezi 3

FKL AG OPR 074

17 BEANS CONTRACT

ISSUE 001 - 2015

APPROVED BY
HEAD OF AGRO

ISSUED BY

MASTER

FKL AG OPR 074

17 BEANS CONTRACT

ISSUE 001 - 2015

APPROVED BY
HEAD OF AGROISSUED TO
MASTER FILE

ANNEX B

Vikwazo

FRIGOKEN		Description and Value of Sanctions			
#	Non- Conformances	Number of non-conformances and the action taken.			
		Warning	Probation	Suspension	Termination
		1	2	3	4
1	Failure to plant as per the agreed planting program				
2	Failure to deliver the agreed amounts of produce as per the approved supply schedule		1	2	3
3	Lack of produce traceability.		1	2	3
4	Negligence of records	1	2	3	4
5	Doctoring/ faking records.		1	2	3
6	Farmer refuses to be inspected.			1	2
7	Use of unauthorized Seeds.		1	2	3
8	Failure to put clear plot tugs/labels		1	2	3
9	No effort to control soil erosion	1	2	3	4
10	Using of human sewage			1	2
11	Failure to follow recommendations on fertilizer use	1	2	3	4
12	No records of fertilizer application	1	2	3	4
13	Fertilizer not stored in appropriate manner	1	2	3	4
14	Fertilizer stored with produce or seed.	1	2	3	4
15	Applying pesticides without approval by Frigoken.			1	2
16	Using pesticides not in Frigoken approved list.			1	2
17	Failure to keep records of pesticides application.			1	2
18	Failure to adhere to agreed Pre- Harvest Intervals.			1	2
19	Pesticide application equipment not kept in good condition				
20	Pesticide residue analysis shows misuse/ overuse of pesticides	1	2	3	4
21	Pesticides stored and handled not in accordance with laid down procedures			1	2
22	Using obsolete and or banned pesticides.	1	2	3	4
23	Using unqualified personnel for spraying.			1	2
24	Storing unauthorized pesticides with approved ones.	1	2	3	4
25	Not following recommended harvesting intervals		1	2	3
26	Handling stolen/given produce other than his/hers.	1	2	3	4
27	Selling Produce to others affecting Traceability.	1	2	3	4
28	Not following approved hygiene procedures.	1	2	3	4
29	Selling produce to brokers and other exporters.	1	2	3	4
30	Washing of Produce			3	4
31	Failure to dispose of empty chemical Containers and wastes in appropriate manner.	1	2	3	4
32	Spraying without personal Protective Equipment	1	2	3	4
		1	2	3	4

HomeVeg
Tanzania
HomeVeg Tanzania Limited

HV 34

**MKATABA WA UZALISHAJI KATI YA WAKULIMA NA
CHAMA/KIKUNDI/HOMEVEG.**

MUHTASARI.

Makataba huu ni makubaliano kati ya wahusika walioweka saina kwa tarehe iliyoonyeshwa kukubaliana na kikundi (Group) cha wakulima wa mazao ya bustani (Mbogamboga na matunda) cha..... na kwamba ambacho ni mwanachama wa..... waweka sahihi wanakubali kwamba saina zao ndizo zitakazotumika kuingia kwenye kilimo cha mkataba na **HOMEVEG** kwenye uzalishaji wa mazao yenye ubora wa viwango vya **GLOBALGAP** na kwamba waweka saina ndio watakojulikana kama Cluster namba..... (watatajwa kama **CLUSTER**) ya kikundi cha..... kilichopo Halmashauri ya Wilaya ya

MWANACHAMA: itamaanisha mwanachama wa chama/kikundi cha wakulima wa mazao ya bustani cha..... kilichopo Halmashauri ya Wilaya ya.....

MKULIMA: itamaanisha muoteshaji wa mazao ya bustani katika kikundi/**CLUSER** ambaye ameridhia na kuweka saina.

CLUSTER: itamaanisha kundi la waoteshaji wasiozidi kumi (10) wanaoweza kutoa/kuchangia kiasi cha ardhi na kushiriki katika programu ya uoteshaji/uzalishaji.

KWA PAMOJA TUNAKUBALIANA YAFUATAYO.

1. Kwamba, chama/kikundi cha wakulima wa mazao ya bustani cha kimekubali kilimo cha mkataba kama vilivyo vikundi vingine vilivyo katika mpango wa uzalishaji na masoko kwenye maeneo tofauti na Kampuni ya **HOMEVEG TANZANIA LIMITED**
2. Kwamba, endapo **CLUSTER** ya wakulima wa mazao ya bustani itakubali masharti yaliyoko kwenye mkataba huu, **WAKULIMA** husika watakuwa wanachama wa chama/kikundi cha wenye uzalishaji husika kufuatana na sheria na kanuni za chama/kikundi.
3. Kwamba, **MKULIMA** ambaye ni mwanachama hai atakuwa na haki ya kupiga kura katika Chama/kikundi cha wakulima wa mazao ya bustani cha.....
4. Kwamba, **WAKULIMA** watajiunga kwenye vikundi vya watu wasiozidi kumi (10) vitakavyo julikana kama **CLUSTER** na kila kaya itatoa nguvu kazi itakayohitajika kulingana na

- programu ya uoteshaji itakayotolewa na **HOMEVEG** kwa Chama/Kikundi kufuatana na kanuni bora za kilimo (GAP).
5. Katika kujiunga na programu ya uoteshaji ya chama/kikundi kila **MKULIMA** atasaini kwenye fomu ya kujiunga na kikundi (*Cluster Joining form*) namba **HV 38** na fomu hii itakuwa sehemu ya mkataba huu ambayo inafanya ukurasa wa **8** wa mkataba huu.
 6. Kwamba, **WAKULIMA** wanashiriki katika shughuli za kikundi na kuwajibika kwa pamoja ili waweze kuuza mazao yao pamoja na kufuata kanuni bora za kilimo zinazokubalika kimataifa zijulikanazo kama **GLOBALGAP** kama zilivyoainishwa kwenye kitabu cha muongozo kwa wakulima (*Quality Management System Manual*) ambazo wataalamu wa **HOMEVEG** watazitungia kutoa mafunzo na maelekezo yatakayosaidia kila mkulima kulima kwa kufuata kanuni bora.
 7. Kwamba, **MKULIMA** atakuwa na shamba lake ambalo litapimwa, kukaguliwa na mkulima husika kupata mafunzo au maelekezo ya awali na kupewa namba ya shamba wakati wa kuotesha itakayojulikana kama **HOUSEHOLD CODE**.
 8. Kwamba, pamoja na kuwa wakulima kwenye **CLUSTER** yao watakuwa na namba ya kuwaunganisha wote ijulikanayo kama **BLOCK NUMBER** inayowakilisha **CLUSTER** nzima ya wakulima wasiozidi kumi (10), kila **MKULIMA** ndani ya **CLUSTER** atauza mazao yake kwa kutumia namba yake (**HOUSEHOLD CODE**) na mazao yake yatachambuliwa na **HOMEVEG** bila kuchanganywa na ya wakulima wengine ndani ya **CLUSTER** na atalipwa yale yaliyo bora kivyake na mazao hafifu (*Rejects*) yatarejeshwa kwa **MKULIMA** au kupangiwa utaratibu mwingine kwa jinsi ambavyo **MKULIMA** na **HOMEVEG** watakvokubaliana.
 9. Kwamba **MKULIMA** anawajibika kuchambua mazao yake tangu wakati wa kuvuna kwa kuvuna yale yaliyoko kwenye viwango sahihi kufuatana na maelekezo aliyopewa na wataalamu. Katika hatua zote za uchambuzi mazao hafifu (*Rejects*) yataainishwa na kurejeshwa na sababu za **rejects** kutolewa.
 10. Wataalam wa Kilimo katika eneo la **MKULIMA** (wa HomeVeg) wanayohaki kuyakataa mazao shambani kama yatakuwa hayajafikia viwango vinavyokubalika.
 11. Kwamba, pale ambapo wakulima watapewa mikopo ya pembejeo wataidhamini wote kama **CLUSTER/KIKUNDI** (*Group Guarantee*) na kuilipa kama **CLUSTER/KIKUNDI** ingawa kila mkulima atakatwa mkopo husika wakati wa mavuno kutegemea na kiasi alichokopa. Ni wajibu wa wakulima kuchaguana wenyewe kuiingia kwenye **CLUSTER** kwa jinsi wanavyofahamiana utendaji wao na ukaribu wao ili katika mazingira ambapo **KIKUNDI/CLUSTER** kimeshindwa kulipa pembejeo wasije kulazimika kumlipia mkopo mkulima mzembe atakayeshindwa kuzalisha kwa kutofuata kanuni bora.
 12. Kwamba, **HOMEVEG** itaajiri timu ya wasimamizi/wataalamu (*Meneja/Bwana shamba na wasaidizi wake*) itakayosimamia shughuli zote za uzalishaji na kuhakikisha kuwa wakulima wanazalisha mazao kwa kufuata kanuni bora za kilimo (GAP) zinazokubalika kimataifa (**GLOBALGAP**) kama zilizvoinishwa kwenye kitabu cha muongozo kwa wakulima kilichoandaliwa na **HOMEVEG** ambacho wataalamu wa kilimo watakitumia katika kuwaelekeza wakulima kwa kushirikiana na wataalamu wa kilimo wa Wilaya/kata/kijiji.
 13. Kwamba, **HOMEVEG** itawajibika na mambo yafuatayo:-

- a) Kutoa programu ya uotes haji ya msimu mzima
- b) Kutoa mafunzo na huduma za ugani katika hatua zote ili kuhakikisha kuwa wakulima wanazalisha mazao yanayokidhi viwango vya soko yaani viwango vya GLOBALGAP
- c) Kuwakopesha wakulima pembejeo za kilimo kama mbegu, mbolea, dawa, kamba, na bomba za dawa
- d) Kukagua mashamba yote na wakulima wote ili kuhakikisha kuwa muda wote uzalishaji unafuata kanuni bora za kilimo (GAP)
- e) Usafirishaji wa mazao toka sehemu ya kukusanyia mazao ya chama/kikundi hadi kwenye nyumba ya uchambuliaji wa mazao ya Lushoto na pia ya HomeVeg Arusha
- f) Kuchambua mazao husika na kuyaweka kwenye madaraja. Mazao bora yatalipwa na yale hafifu (**Rejects**) yatarejeshwa kwa wakulima au kupangiwa utaratibu mwingine kwa makubaliano kati ya HomeVeg na wakulima/Mkulima.
- g) Kulipa mazao yaliyokidhi viwango (**Graded**) baada ya siku 30 tangu yafikishwe HomeVeg kwenye nyumba ya kuchambulia mazao. Siku 30 zitahesabika tangu mazao yamefikishwa HomeVeg Arusha na sio tangu yamefika kwenye sehemu ya kukusanyia/kuchambulia mazao ya wakulima katika maeneo yao. Katika mazingira ambapo dalili zinaonyesha kuwa KIKUNDI kitashindwa kulipa pembejeo kilichopewa (kama mvua nk) HomeVeg italazimika kuchelewesha malipo ili wakulima wachache wasijelipwa pesa yote halafu wengine walazimike kulipia deni la pembejeo la wakulima wote.
- h) Njia za kulipa wakulima zitakuwa kwa Benki au Mitandao ya simu na wakulima wako huru kupendekeza njia wanayotaka na hili lifanyike mwanzo wa msimu. **HAKUNA** malipo yatakayofanyilika kwa pesa taslimu (CASH). Wakulima wahakikishe wanawasilisha namba za account za Benki au Mitandao ya simu mapema kabla uvunaji haujaanza.
- i) Kuhakikisha miundombinu yote ya uzalishaji hasa makreti na usafiri unakuwepo ili kuleta ufanisi kwenye uvunaji. HomeVeg itawajibika na hasara (**Rejects**) itakayotokea kwa kukosekana kwa miundombinu husika.

14. Kwamba, **MKULIMA/WAKULIMA** kwa kushirikiana na chama/kikundi chake watawajibika na yafuatayo:-

- a) Kufuata programu ya uotes haji iliyotolewa na **HOMEVEG** ili kuhakikisha kuwa kiwango cha mazao kilichokadiriwa kuzalishwa toka kwa kila chama/kikundi na kwa kila mkulima inafikiwa. HomeVeg haitalazimika kuchukua mazao kidogo chini ya programu iliyotolewa kwani usafirishaji wa mazao kidogo utaongeza gharama za uzalishaji
- b) Kutumia pembejeo zile tu zilizotolewa au kuidhinishwa na Homeveg na kurejesha thamani ya pembejeo zote zilizotolewa na wakopes haji kupitia HomeVeg ambapo HomeVeg itakata thamani ya mkopo huo kwenye malipo ya mazao yake. Ni makosa kutumia pembejeo nje ya utaratibu wa HomeVeg.

- c) **MKULIMA** atatumza mazao yake kama ilivyoainishwa kwenye kitabu cha muongozo au kama atakavyoelekezwa na wataalamu wa Kilimo, atavuna mazao yenye ubora yakiwa hayana unyevu na mchanga, kuyachambua (**Pre-grading**) na kuondoa uchafu, mazao yasiofaa (yaliyopitiliza muda - *Over grown*, au machanga zaidi ya inavyotakiwa- *Under Grown*) na taka zote. **MKULIMA** atatakiwa kutumia ndoo ya plastiki na kreti wakati wa kuvuna. Baada ya kuvuna **MKULIMA** atatumza mazao yake kwenye kibanda alichojenga shambani kwake au cha wakulima wote. HomeVeg haitachukuwa mazao yoyote ambayo yatakuwa hayajafikia viwango vya ubora au yaliyohifadhiwa juani kutwa nzima na kusinyaa au kuonyesha dalili hizo.
- d) Kuuza mazao yote yaliyo kwenye programu ya uotesaji kwa HomeVeg na si kwa kampuni nyingine. Pale ambapo chama/kikundi au mkulima ataamua kuuza mazao yaliyo kwenye programu ya HomeVeg kwa kampuni nyingine, HomeVeg itawajibika kulipia hasara hiyo toka kwenye mazao mengine ambayo tayari yameshauzwa HomeVeg na ikibidi Mkuima atafutwa kwenye programu ya masoko ya HomeVeg na taratibu za kisheria kuchukuliwa kwa kuvunja mkataba.
- e) **MKULIMA** atahakikisha kuwa anatumza shamba lake kupunguza mazao hafifu (Rejects) kwa kufuata maelekezo ya wataalamu wa Kilimo kwenye eneo lake (Wa HomeVeg) Viwango vya mazao hafifu (Rejects) viko kwenye madaraja yafuatayo:-

s/n	Viwango kwa Asilimia (%)	Maoni
1	0 hadi 15	Nzuri Sana
2	15 hadi 20	Nzuri
3	20 hadi 25	Nzuri Kiasi
4	25 hadi 30	Wastani
5	Zaidi ya 30	Mbaya

- f) **MKULIMA** atakayepata 'Rejects' zaidi ya asilimia 30% kwa uzembe wa kutofuata maelekezo atasimamishwa kwenye programu ya uzalishaji. Sababu za 'Rejects' zaweza kuwa:- **Wadudu, Magonjwa, kutovuna kwa wakati, kutomwagilia shamba kama inavyoelekezwa, utunzi wa mazao yaliyovunwa, uchafu, kutofunga kamba kwa wakati (kwa njegere) n.k**

15. Bei ya mazao bora baada ya kuchambuliwa (**Graded**) itakuwa kama ifuatavyo:-

S/N	Aina ya zao	Bei kwa kilo-Tshs
1	Njegere zenye sukari (<i>Sugar Snaps</i>)	1600
2	Njegere bapa zisizo na sukari (<i>Mangetoute</i>)	1700
3	Maharagwe Machanga (Fine Beans)	1100
4	Maharagwe machanga zaidi (Extra Fine Beans)	1200

16. Kwamba, kwa mashamba ambayo yanaihusu familia nzima, endapo waume ni waotesaji na waweka saini kwenye vikundi, wake zao nao watakuwa waotesaji na waweka saini au wakubaliane wao wenyewe nani ataweka saini kwa niaba ya mwingine. Hii ni pamoja na wakati wa malipo ya mazao husika. Pia ni sawa kwa wanawake kuwa na mashamba yao binafsi na wanaume pia na kila mmoja atahusika binafsi kwa jinsi alivyoingia kwenye kikundi bila kujali jinsia yake.

17. Kwamba, kila **MKULIMA** atatenga eneo la ardhi lenye ukubwa wa angalau kiasi cha chini kabisa **ROBO EKA (0.05heкта)** kutosheleza programu ya uoteshaji itakayotolewa na **HOMEVEG**.
18. Kwamba, kila **MKULIMA** atahakikisha kuwa eneo litakalotumika kwenye kilimo cha mkataba na kampuni ya HomeVeg lina **MAJI** ya kutosha kumwagilia angalau mara tatu (3) kwa wiki.
19. **MKULIMA** atapewa mkopo wa pembejeo (kama akihitaji) toka **PRIDE RFW** au toka taasisi nyingine kwa ajili ya kugharamia mbegu, mbolea, dawa, bomba na kamba. Mkopo huu utakuwa na riba nafuu (**asilimia 10% kwa mkopo wa PRIDE RFW kwa msimu wa miezi 4**) na kila **MKULIMA** atalazimika kuulipa wakati wa mavuno kwa kukatwa kidogo kidogo na **HOMEVEG** hadi deni husika litakapoisha. **MKULIMA** ambaye atakopeshwa pembejeo na ashindwe kuzalisha na hivyo kushindwa kurejesha mkopo husika, **HOMEVEG** italazimika kuchukua hatua za kisheria ili kufidia mkopo huo. Hivyo basi kabla **MKULIMA** hajasaini mkataba huu ahakikishe ameelekezwa vyema kuhusu mkopo husika, gharama nyinginezo na jinsi ya kuulipa.
20. Kwamba, timu ya wasimamizi ya **HOMEVEG** kwa kushirikiana na chama itakuwa na uwezo wa kusimamisha programu ya uoteshaji na uhai wa wanachama wa **KIKUNDI/CLUSTER** kitakachoshindwa kutekeleza wajibu wao.
21. Kwamba, shamba litakalotolewa na kila **MKULIMA** linatakiwa lisiwe mbali na hamba la wanakikundi (**CLUSTER**) wenzake ili kurahisisha wanakikundi wote kufuatiliana kwani **MKULIMA** mmoja akifanya jambo lisilofuata kanuni bora hasa mambo ya madawa (viuatilifu) inaweza kupelekea mazao yote ya **CLUSTER** husika au **KIKUNDI/CHAMA** chote kukataliwa sokoni na pia itapelekea **CLUSTER/KIKUNDI** kushindwa kulipa mkopo waliopewa.
22. Kwamba, **HOMEVEG** kwa kushirikiana na chama/kikundi imepata/itapata cheti cha ubora cha **GLOBALGAP** na ikumbukwe kuwa mazao ya wakulima yanaenda kwenye soko la ulaya na kuwa viwango vya ubora vya **GLOBALGAP** lazima vifuatwe ili kulinda soko husika. Wakaguzi wa nje watakuwa wanatembelea kuona kama wakulima wanafuata kanuni bora. Kama timu ya wasimamizi itamuona **MKULIMA** yeyote hafuati kanuni bora alizoelekezwa hatua mbalimbali zitachukuliwa kama kanuni za **GLOBALGAP** zinavyotaka kama ifuatavyo:-
 - a) **ONYO (Warning):** Mkulima ataonywa kwa mdomo au kwa maandishi kwa kuelekezwa mambo ambayo hayafanyi kwa usahihi, vitu vya kufanya ili kurekebisha kasoro husika, hatua zitakazofuatwa na wasimamizi kufuatilia utekelezaji na madhara yatakayotokea kwa kutofuata taratibu atakazoelekezwa. Pia atapewa muda wa kurekebisha kasoro husika.
 - b) **KUSIMAMISHWA (Suspension):** Endapo **MKULIMA** atashindwa kurekebisha dosari ndani ya muda aliopewa atasimamishwa kwa muda kuendelea na programu ya uzalishaji kwa kukumbushwa tena makosa yake na kupewa muda wa kurekebisha na madhara yake kama ataendelea kupuza.
 - c) **KUONDOLEWA/KUFUTWA KABISA (Termination):** **MKULIMA** ataondolewa kabisa kwenye programu ya uzalishaji kama hakuna lolote alilofanya kurekebisha dosari zilizoonekana awali. **MKULIMA** atarifiwa kwa maandishi na kuondolewa huko

hakutakuwa kwa milele bali MKULIMA atakapoonyesha nia ya dhati ya kufanya kazi kwa kufuata kanuni bora zilizoelekezwa na kujieleza kwa maandishi anaweza kurejeshwa. Pale ambapo MKULIMA amendolewa, shirika linalohusika na ukaguzi na utoaji wa yeti vya ubora kwa wakulima/kikundi (CB) vya GLOBALGAP litapewa taarifa.

➤ **RUFAA (Appeals).**

MKULIMA atakuwa huru kukata rufaa kwa kila hatua iliyochukuliwa juu yake kwa kutoa maelezo ya ziada na kueleza nini kilitokea na nini kinafanyika kuhakikisha hakitokei tena.

23. Namba ya **GLOBALGAP (GGN NUMBER)** itakayopewa kikundi baada ya ukaguzi itakuwa ni kwa ajili ya wahusika na ni kosa kisheria kuitumia katika shughuli nyingine za kibiashara (mis-use of GGN) na kwa mazao mengine ambayo hayakuhusika.
24. Kwamba, Mkataba huu ni wa msimu mmoja na wahusika wa pande zote yaani Mkulima, Chama/kikundi na HomeVeg watakaa kila mwisho wa msimu au mwanzo wa msimu mpya au kwa jinsi watakavyoona inafaa kukubaliana juu ya mkataba mpya.
25. Kwamba, Kila upande waweza kuuvunja mkataba huu kwa kutoa notisi ya siku thelathini (30). Kipindi cha notisi husika mazao yote yaliyo shambani hayatahusika na kujitoa huko bali program mpya iliyotarajiwa/iliyotolewa yaani msimu mwingine na si katikati ya msimu.
26. Kwamba, Kipindi chote cha Mkataba huu **wahusika wote** wataendesha shughuli zao kwa uangalifu, uaminifu na uwazi na watajitahidi kwa kadiri ya uwezo wao wote kuboresha mahusiano yao na kujitahidi kuongeza uzalishaji.
27. Kwamba, Mkataba huu utatawaliwa na sheria za Jamhuri ya Muungano wa Tanzania. Pande zote zitazingatia sheria, taratibu na kanuni zilizoko katika sheria za Tanzania, na kama zitakanyokuwa zikirekebisha au kubadilishwa mara kwa mara. Wahusika katika Mkataba huu wamejiweka chini ya mamlaka za Mahakama za Tanzania.

Serengeti Fresh Ltd. Wakishirikiana na Mkulima watapanga kiasi ambacho mkulima atazalisha kulingana na uwezo wa mkulima. Mkulima ni lazima aoteshe kiasi kilichokubalika. Na kwamba kama Mkulima atashindwa kusambaza asilimia 85 ya mazao yaliyokubalika kwa muda wa wiki mbili, Serengeti Fresh Ltd wana haki ya kuvunja mkataba.

Na kama Mkulima akisambaza kiasi kikubwa zaidi kulingana na makubaliano, SFL watapokea ziada ya mpaka asilimia 15, na hata hivyo sio lazima kuchukuwa mazao ya ziada, Mazao yoyote ya ziada nje ya kiasi kilichokubalika yatachukuliwa kwa makubaliano kati ya pande zote mbili.

Mazao yoyote yasiyo na ubora yatarudishwa kwa mkulima kwa wakati muafaka au yatatupwa na SFL kwa makubaliano kati ya mkulima na SFL. Kama mazao yasiyo na ubora yatazidi asilimia 25 wakati yakichaguliwa Pack House, SFL ina haki yakutupa mazao yote yaliyoletwa na kutakuwa hakuna malipo.

Kama mazao yameletwa na yanahitaji kuchaguliwa tena, kampuni itafanya hivyo baada ya kukubaliana na mkulima ambae anaweza kuwajibika kulipa wafanyakazi wataoafanya kazi hiyo. Hakuna uchambuaji wa ziada utakaofanyika bila makubaliano na Mkulima.

Bei ya mazao kwa msimu ni kama ifuatavyo:-

Zao	Bei TZS
EXTRA FINE BEANS	950/- Zilizochaguliwa
FINE BEANS	800/- Zilizochaguliwa
STRIPPED BABY CORN	1800/- Zilizomenywa
MANGE TOUTE SNOW	1500/- Zilizochaguliwa
SUGAR SNAPS CASCADIA	1500/- Zilizochaguliwa
GARDEN PEAS	600/- Zilizochaguliwa

Bei hizi zitatumika wakati msimu ukiwa juu, kwa mazao yatakayopokelewa kuanzia Oktoba 15 mpaka Disemba 20, na Januari 15 mpaka Mei 31. Hata hivyo wakati bei za soko zinapobadilika na bei zilizotajwa hapo juu zinaweza zikashuka ili kumudu ushindani wa soko. Wakulima

SHIRI,
E. H. H. H.

MUDAWE - MSHIKAMANO
HORTICULTURAL COOPERATIVE SOCIETY LTD.
P. O. Box 10872
ARUSHA

[Signature]

wote lazima wafahamishwe kuhusu mabadiliko hayo. Bei za mazao wakati msimu ukiwa chini zitakuwa chini pia, ila Mkulima ataeleza kabla ya kuotesha.

Malipo ya mazao kuanzia tarehe 1 mpaka tarehe 15 yatalipwa mwisho wa mwezi husika, na mazao yatakayopokelewa kuanzia tarehe 16 mpaka tarehe 31 malipo yake yatalipwa tarehe 15 ya mwezi unaofuata. Bwana fedha atafanya mahesabu yote ya makato yanayohitajika kwa pembejeo zozote zilizotolewa na mazao yasiyo na ubora kabla ya kufanya malipo. **Malipo yote yatafanyika kwa cheki kwa usalama wa Mkulima.**

Mkataba huu ni baina ya Mkulima na Serengeti Fresh Ltd na hautahusiana na Mfunuzi mwingine yeyote mpaka kwa makubaliano ya maandishi kati ya pande zote mbili.

Mkataba huu utavunjika tu pale shamba la mwisho lililokubalika kulimiwa Serengeti litakapokwisha, na mahesabu yote kumalizika. Mkataba huu utakuwa wa miaka mitano au zaidi kwa manufaa ya kudumu ya pande zote mbili.

Upande wowote unaweza kutoa notisi ya angalau miezi sita- 6 kwa mwingine kuvunja Mkataba, kwa maana kwamba shamba la mwisho litakuwa limemalizika kuvunwa kabla ya kuvunja mkataba.

Kwa kukubali makubaliano hayo Mkulima anafahamu na ameelewa wajibu wake na atafanya juhudi zote kuhakikisha mazao anayoleta SFL yanafikia Ubora na Usalama uliowekwa.

Pande zote mbili zimekubaliana katika mkataba huu na mgogoro wowote utatatuliwa kwa njia za haki.

Sahihi kwa niaba ya Mkulima

Tarehe :- 17.03.2010

MIDAIWE - MSHIKAMANO
HORTICULTURAL CO-OPERATIVE SOCIETY LTD
P.O. BOX 10872
ARUSHA

Sahihi kwa niaba ya Serengeti Fresh Ltd

Tarehe :- 17.03.2010

Allegato 6: Ricevuta dei pagamenti agli agricoltori dei villaggi di Mgwashi e Maluwati dell'azienda HomVeg

HOMEVEG TANZANIA Ltd													
MALIPO YA WAKULIMA LUSHOTO													
MGWASHI - 2015													
42 - 43													
Date	Names	baht #	Block #	Farm Wt	Pkh wt	Rej wt	Graded Kgs	Rej By %	Mange toute	Sugar Snaps	F/Beans	Amount	SAHIHI
Elia Michael													
19-Oct-15	Mgwashi	0676	6A1	18.5	19.2	10	9.2			9.2		14,720	
23-Oct-15	Mgwashi	0693	6A1	20	21.5	14.9	6.6			6.6		10,560	
27-Oct-15	Mgwashi	0727	6A1	20	19.9							-	
29-Oct-15	Mgwashi	0735	6A1	10	10.2	6.1	4.1			4.1		6,560	
2-Nov-15	Mgwashi		6A1	8	8.5	5.1	4.25			4.25		6,800	
											Total	38,640	
											inputs	82,803	
											Riba	4,968	
											Inputs + F	87,771	
											Balance	(49,131)	
Tatu Adamu													
19-Oct-15	Mgwashi	0676	6A2	10	9.8	6.2	3.6			3.6		5,760	
23-Oct-15	Mgwashi	0693	6A2	11	11.5	7	4.5			4.5		7,200	
27-Oct-15	Mgwashi	0727	6A2	12	12.4	9.2	3.2			3.2		5,120	
2-Nov-15	Mgwashi		6A2	10	9.6	4.8	4.8			4.8		7,680	
											Total	25,760	
											inputs	31,046	
											Riba	1,863	
											Inputs + F	32,909	
											Balance	(7,149)	
Athumani Shabani													
19-Oct-15	Mgwashi	0676	6A3	28	28.4	21.2	7.3			7.3		11,680	
23-Oct-15	Mgwashi	0693	6A3	38.5	38.8	21.5	17.3			17.3		27,680	
27-Oct-15	Mgwashi	0727	6A3	33	30.7	23.5	7.5			7.5		12,000	
29-Oct-15	Mgwashi	0735	6A3	44	44.7	23.1	21.6			21.6		34,560	
2-Nov-15	Mgwashi		6A3	51	51	25.5	25.5			15.35		24,560	
5-Nov-15	Mgwashi		6A3	20	20	14.7	5.3			5.3		8,480	
											Total	118,960	
											inputs	118,704	
											Riba	7,122	
											Inputs + F	125,826	
											Balance	(6,866)	
Hosseni Kipande													
19-Oct-15	Mgwashi	0676	6A4	13	13.3	8.2	5.1			5.1		8,160	
23-Oct-15	Mgwashi	0693	6A4	17	17.3	11.2	6.1			6.1		9,760	
27-Oct-15	Mgwashi	0727	6A4	11	11.1	5.4	5.7			5.7		9,120	
29-Oct-15	Mgwashi	0735	6A4	5	5.1	5.1	0			0		-	
											Total	27,040	
											inputs	42,981	
											Riba	2,579	
											Inputs + F	45,560	
											Balance	(18,520)	
Hatibu Sebama													
19-Oct-15	Mgwashi	0676	6A5	17	17	9.5	7.5			7.5		12,000	
23-Oct-15	Mgwashi	0693	6A5	64.5	64.4	61.3	3.1			3.1		4,960	
27-Oct-15	Mgwashi	0727	6A5	42	42.2	34.4	7.8			7.8		12,480	
29-Oct-15	Mgwashi	0735	6A5	20	19.8	11.8	8			8		12,800	
2-Nov-15	Mgwashi		6A5	11	10.7	6.21	4.5			4.5		7,190	
											Total	49,430	
											inputs	66,616	
											Riba	3,997	
											Inputs + F	70,612	
											Balance	(21,182)	

MALIPO YA WAKULIMA LUSHOTO - MALUWATI WIKI 37 - 40 mwaka 2015

Date	Names	baht #	Block #	Farm Wt	Pkh wt	Rej wt	Graded Kgs	Rej By %	Mange toute	Cascadia	F/Beans	Amount	Sahihi
11-Sep-15	Salimu Iddi		3A1		67.8	34.6	33.2		33.2				
13-Sep-15	Maluwati	0518	3A1	18.58	17.5	8.2	9.3		9.3			56,440	
16-Sep-15	Maluwati	0528	3A1	51	53.4	20	30.4		30.4			15,810	
17-Sep-15	Maluwati	0530	3A1	22	19.2	4.6	14.6		14.6			51,680	
19-Sep-15	Maluwati	0539	3A1	51.74	50.1	18	32.1		32.1			24,820	
21-Sep-15	Maluwati	0546	3A1	15.74	15.4	3.6	12		12			54,570	
23-Sep-15	Maluwati	0553	3A1	18	17.3	8	9.3		9.3			20,400	
25-Sep-15	Maluwati	0558	3A1	16.64	16.2	6.2	10		10			15,810	
27-Sep-15	Maluwati	0564	3A1	10	9.5	4.5	5		5			17,000	
												8,500	
											Total	265,030	
											inputs	130,700	
											Riba	7,842	
											Inputs +	138,542	
											Balance	126,488	
											Mchango wa deni la pembejeo	6,400	
	Seiph Kimweni										Malipo	120,088	
11-Sep-15	Maluwati		3A2		92.0	46.9	45.1		45.1			76,670	
13-Sep-15	Maluwati	0518	3A2	31.78	30	14	16		16			27,200	
16-Sep-15	Maluwati	0528	3A2	134.6	129.6	59.8	69.8		69.8			118,680	
17-Sep-15	Maluwati	0530	3A2	44	42.5	10.9	31.6		31.6			53,720	
19-Sep-15	Maluwati	0539	3A2	96.26	106.3	50	56.3		56.3			95,710	
21-Sep-15	Maluwati	0546	3A2	46.86	56.2	20.5	35.7		35.7			60,690	
23-Sep-15	Maluwati	0553	3A2	88	84.5	37.2	47.3		47.3			80,410	
25-Sep-15	Maluwati	0558	3A2	71.54	55.1	21.7	33.4		33.4			56,780	
27-Sep-15	Maluwati	0564	3A2	42	46.8	22	24.8		24.8			42,160	
29-Sep-15	Maluwati	0571	3A2	33	35.6	16	19.6		19.6			33,320	
1-Oct-15	Maluwati	0605	3A2	21	20.8	5.6	15.2		15.2			25,840	
5-Oct-15	Maluwati	0615	3A2	17	8.4	3.8	4.6		4.6			7,820	
											Total	678,980	
											inputs	127,513	
											Riba	7,651	
											Inputs +	135,164	
											Balance	543,816	
											Mchango wa deni la pembejeo	6,400	
	Ratibu Rashidi										Malipo	537,416	
11-Sep-15	Maluwati		3A3		50.3	25.7	24.6		24.6			41,820	
13-Sep-15	Maluwati	0518	3A3	34.8	33.1	13.9	19.2		19.2			32,640	
16-Sep-15	Maluwati	0528	3A3	88.6	85.4	40	45.4		45.4			77,180	
19-Sep-15	Maluwati	0539	3A3	94.24	90.3	39	51.3		51.3			87,210	
21-Sep-15	Maluwati	0546	3A3	58.4	59.9	24.2	35.7		35.7			60,690	
23-Sep-15	Maluwati	0553	3A3	30	31.1	14.2	15.9		15.9			27,030	
25-Sep-15	Maluwati	0558	3A3	50.58	56.4	16.3	40.1		40.1			68,170	
27-Sep-15	Maluwati	0564	3A3	25	27.8	13.8	14		14			23,800	
29-Sep-15	Maluwati	0571	3A3	21	21.1	8.5	12.6		12.6			21,420	

